Mirko Gasch

ERFOLG IM INTERNET:

Machen
Sie Profit!

Autor: Mirko Gasch | Format: DIN A4 | Seitenanzahl: 111 | Erscheinungsjahr: 2006

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Übersicht / Inhaltsverzeichnis

Zum Autor
Hinweise/Rechtliches
Einleitung

1. Die Macht des Unterbewusstseins 6
1.1 Negative Botschaften 9
1.2 Ursache und Wirkung 13
1.3 Wohlbefinden 14

2. Reichtum übers Internet - Gibt es das überhaupt? 15

3. Was ist Erfolg? 18
3.1 Entwicklungen 19
3.2 Zwischenmenschliche Beziehungen 20
3.3 Kommunikation 22
3.4 Entscheidungen 25
3.5 Konsequenz 26
3.6 Verantwortung 27

4. Stärken und Schwächen des Unternehmers 28
4.1 Der innere Antrieb 29
4.2 Planung 30
4.3 Optimismus 30
4.4 Durchhaltevermögen 31
4.5 Selbstvertrauen 31
4.6 Lernbereitschaft 32
4.7 Ablehnung 33
4.8 Ängste 34

5. Ideen für Ihr Einkommen 36

6. Zielsetzung und Planung 45
6.1Was sind Ziele? 45
6.2 Planung von Zielen 50

7. Wie organisiere ich mein Geschäft? 54
7.1 Kosten senken 54
7.2 Rücklagen bilden 56
7.3 Gewohnheiten ändern 57
7.4 Zeit und Zeitsparen 60

8. Marketing & Werbung 62
8.1 Newsletter 63
8.2 Bannerrotationen 64
8.3 Mailtausch 65
8.4 Linklisten 66
8.5 Suchmaschinen 67
8.6 Empfehlungen 68

9. Netzwerke und deren Wirkung 70

10. Legal oder Illegal? 74

11. Tipps für Webmaster und Verkäufer 77

12. Opt-In-Listen aufbauen 79

13. Gestaltung eines verkaufenden Newsletter 81

14. Auktionen 83

15. Weitere Handelsplattformen 85

16. Ihre Webseite/Shop 86

17. Kundenvertrauen aufbauen 87

18. Was jeder Kunde will 89

19. HTML-Kenntnisse 96

20. Existenzgründung 103
20.1 Konzeptgestaltung 104
20.2 Überbrückungsgeld/Ich-AG 105
20.3 Einnahmen und Steuern 106
20.4 Gewerbeanmeldung 107

21. Hilfreiche Empfehlungen 108

Danksagung 111

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Zum Autor:

Es ist einem Zufall zu verdanken, dass ich dieses Buch geschrieben habe. Im Grunde wollte ich ursprünglich Notizen zu neuen Erkenntnissen machen, und meiner Schwester eine Anleitungen über Verdienstaufbau im WWW schreiben, welche sich nun im Laufe der Zeit zu diesem Buch entwickelte. In diesem Buch sind Erfahrungen und Wissen zum Thema Geld verdienen, Geschäftsaufbau und deren Hintergründe gesammelt. Später werden sicher noch detaillierte Themen folgen, da ich glaube, dass wir immer wieder eine Aufforderung brauchen, um auf die Beine zu kommen. Gerade über Themen wie Geldquellen und finanzielles Geschehen, werde ich für sie in den nächsten Reihen noch Einiges bieten. Freuen sie sich darauf. Im Jahre 2006 (heute) bin ich im Alter von 25 Jahren mit positiver Einstellung zu meinem Leben, der Geschäftswelt und diesem geistigen Werk in einer Verfassung, die dem Erfolg gehört und die ich mit Ihnen teilen möchte. Es war nicht immer rosig in meinem Leben, aber ich habe für mich das Beste daraus gemacht. Denn Jeder muss sich einfach wohlfühlen in seiner Haut und mit seinem gegenwärtigen Dasein voll und ganz zufrieden sein. Für Alle, bei denen das nicht so ist, habe ich dieses Buch geschrieben. Denn egal, was wir wissen, es gibt immer etwas, was wir uns nicht vorstellen können, weil uns das Verständnis dafür fehlt. Doch gleichzeitig existieren Möglichkeiten und Chancen in unserer Welt, die nur darauf warten, genutzt zu werden. Nicht ohne Grund gibt es die Reichen und die Armen in einer gleichgestellten Gesellschaft. Chancen an jedem neuen Tag, überall! Ich selbst bin ewig auf der Suche nach passenden Geschäftsmöglichkeiten im Internet und auch in der Praxis gewesen, bis ich im Laufe der letzten Jahre erhebliches Wissen über die Daseinsform des Internet und seiner Macht erlangt habe. Es ist ja auch nichts dabei... und noch dazu ist es absolut einfach, Geld mit dem WorldWideWeb zu verdienen, wenn man sich erst mal ein wenig damit beschäftigt. Die Grenzen und Barrieren, die es gibt, sind schließlich nur in unseren Köpfen und abhängig von unserem Wissen. Aber bevor ich anfange, Ihnen hier Wissen an die Hand zu geben, sollten Sie gefasst auf Aussagen sein, bei denen Sie vermutlich nicht gleich meiner Meinung sind. Es kommt sicher vor, dass Widerstand provoziert, aber zugleich auch Verständnis erzeugt wird. Dieses Buch soll als Hilfe dienen, nicht um sie schlechter darzustellen. Es soll dabei helfen, sich selbst zu finden, wobei ich der Meinung bin, dass das nicht an einem einzigen Buch gemessen werden kann. Kombinieren sie deshalb Inhalte mit ihrem eigenen Wissen und Erfahrungen und fragen sie sich, warum es in ihrem Leben so läuft, wie es läuft. Es gibt für alles im Leben einen Grund, der auf eine Entscheidung zurück zu führen ist, die sie selbst getroffen haben.

Denn wer das macht und denkt, was er immer schon gemacht und gedacht hat, bekommt nur das, was er immer schon bekommen hat.

Immer, wenn Sie der Meinung sind, dass das was Sie von Anderen gehört oder gelesen haben, sowieso nicht funktionieren kann, fragen Sie sich bitte immer, ob Sie die Sache aus einer übersichtlichen Position betrachten oder nur als Vorurteil sehen können. Es ist in jedem Fall besser, einmal ein Ohr und Auge mehr auf zu schlagen, wenn Ihnen ein Anderer ernsthaft helfen will. (Auch wenn er selbst dabei einige kleine Vorteile erhält) Zumal es ja wirklich eine Menge Jobs gibt, mit denen man richtig ordentlich Geld verdienen kann. Ich kenne zwar ihr Umfeld nicht, kann aber jetzt schon sagen, dass es mindestens in Ihrem direkten Umfeld 5 von 6 Leuten gibt, die Ihnen ständig nur sagen, dass eine Sache schlecht ist und gar nicht funktionieren kann. Oder auch behaupten, genau das Gleiche probiert zu haben, allerdings ohne Erfolg. Einige Menschen nehmen immer gleich an, dass irgendwas nicht funktioniert, bloß weil es mal irgendwer gehört hat, von jemanden, der es ebenfalls nur gehört hat. Ich glaube, dass diejenigen unter Ihnen genau diese beschriebenen Vorhaben nie richtig umgesetzt haben und deshalb scheiterten. Es liegt aber auch daran, dass Verständnis fehlt. Fragen Sie immer nach! Sicher ist nicht alles Gold, was glänzt. Jedoch können wir frei entscheiden, ob wir uns am Pech oder am Gold orientieren. Darin liegt ein Wesentlicher Unterschied. Um gleich noch mal darauf zurück zu kommen. Fragen Sie bei irgendwelchen Mutmaßungen bitte immer genau, wem etwas passiert ist, warum genau das passiert ist, und wie sie genau denjenigen kontaktieren können, von dem die Rede ist. Fragen Sie bitte nach dem Kontostand Ihres Gegenübers und fragen Sie ihn, ob er mit seiner Einstellung schon mal so richtig viel Geld verdient hat. Denn egal, an was wir Menschen uns orientieren, wir haben immer damit recht. Der Einstieg in dieses Buch soll sich genau mit diesem Thema auseinander setzen. Denn von Ihrer Person selbst hängt es ab, Veränderungen und Einstellung zu den Dingen zu finden, die den Erfolg erst ausmachen. An Ihnen allein! Keinem Anderen! Garantiert sind einige Menschen aus meinem direkten Umfeld der Meinung, dass es keine Jobs gibt und die Wirtschaft am Boden liegt. Komisch ist, dass in jeder Zeitung, die Sie aufschlagen Jobangebote zu finden sind und vor allem so einfach zu erreichen. Ich habe eine ganze Menge selbst ausprobiert. Und das Gute: Wir können bei ordentlicher Koordinierung und Planung durch unsere Zeit eine Menge Geld verdienen. Bei einigen Angeboten und Jobs glauben wir allerdings tatsächlich, dass es diese schon so lange gibt, und von so vielen bereits ausgeführt werden, dass da kaum noch Platz für uns ist. Und noch dazu denken einige (die Großzahl) von uns, dass 3.000 oder mehr Euro nicht mehr mit rechten Dingen zu gehen kann. Da kann ich Ihnen nur mitteilen: „JA! Und genau deshalb gibt es nur 4-5% reiche Menschen in Deutschland, die genau diese Jobs füllen. Die sich diese Jobs, die ja sowieso ALLE schon machen zur Berufung gemacht haben“. Die Reichen unter uns denken sich wahrscheinlich: „Hier gibt es zu wenige, die diese Aufgaben bewältigen wollen, also mache ich das einfach!“ Liebe Leserin, lieber Leser, genau da liegt der Hund begraben. Das ist auch der Grund, warum es Zeitungsannoncen erst gibt. Nehmen Sie das Werkzeug in der Hand und helfen sie der Wirtschaft auf die Beine zu kommen. Lernen Sie, was es bedeutet, Verantwortung zu übernehmen und etwas aus seinem Leben zu machen. Wir sind das Rad der Wirtschaft! Also lassen Sie uns gemeinsam daran drehen.
Ich bin davon überzeugt, dass ich in diesem Buch eine gute Menge Wissen über mehrere Verdienstformen und Möglichkeiten anbringe, die Ihnen bei der Umsetzung gutes Geld bringen werden. Genau darauf freue ich mich und bedanke mich für den Kauf und das Interesse an diesem Buch. Ich hoffe, Sie haben nun ein Werk in Ihren Händen, welches Sie im Leben vorwärts bringt.

Ihr Mirko Gasch

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Rechtliche Hinweise!

Dieses Werk bleibt **geistliches Eigentum des Autors** und ist **Urheberrechtlich geschützt**. Dieses Werk darf weder ganz noch teilweise in irgendeiner Form, ohne Zustimmung des Autors vervielfältigt, kopiert, übersetzt, mikroverfilmt und weitergegeben, sowie auf separaten Medien oder Datenbanken abgespeichert werden. Dies wird hiermit ausdrücklich untersagt und bei Verletzung straf- und zivilrechtlich verfolgt. Die Angaben in diesem Buch sind mit größter Sorgfalt recherchiert und mit eigenen Erfahrung erstellt. Dennoch sind Fehler nie ganz auszuschließen und deshalb übernimmt der Autor keine juristische Haftung oder Verantwortung für evtl. Schäden, welche durch diese Fehler entstehen könnten. Die Gültigkeit der auf diesen Seiten enthaltenen Informationen entspricht dem Stand zum Zeitpunkt der Erfassung. Warenzeichen werden ohne Gewährleistung der freien Verwendbarkeit benutzt und sind möglicherweise eingetragene Marken- bzw. Warenzeichen. Marken und Markennamen gehören dem jeweiligen Besitzer und werden unter Umständen in diesem Buch einfach halber benannt. Der Autor distanziert sich von den Inhalten zu allen externen und weiterführenden Links und Webseiten, die in diesem Buch festgehalten sind. Eine Haftung oder Mithaftung durch gesetzeswidrige Inhalte zu externen Webseiten wird ausgeschlossen, da der Autor keinen Einfluss auf die Entstehung, Entwicklung oder Veränderungen der unter den angegebenen Domains laufenden Webseiten hat.

Eingetragener und autorisierter
Reseller
dieses Werkes ist:

Marcel Schmiel; 12679 Berlin

Nur wer in Besitz der Original-Urkunde, einer gültigen Rechnung und über den dazu gehörigen Lizenzvertrag verfügt, gilt als Reseller. Raubkopierer können straf- und zivilrechtlich verfolgt werden. Im Falle eines offenkundigen Missbrauchs werden die Rechte des Urhebers ohne Ausnahme geltend gemacht. Für anderweitig gemietete Rechte an diesem Buch gelten die genannten Bestimmungen. Gerichtstand ist Leipzig.

Sollten Sie Interesse an der Vermarktung dieses Buches als Reseller auf eigene Rechnung haben, können Sie Kontakt mit mir aufnehmen. (mg-media@arcor.de) Teilen Sie in solchen Fällen bitte unbedingt mit, von wem Sie dieses Buch gekauft haben. Damit können wir im Zusammenhang prüfen, ob der Verkauf autorisiert war.

Besuchen Sie außerdem die **Webseite von diesem Vertriebspartner** und erfahren Sie mehr über die Dienstleistungen Ihres Verkäufers:

Reseller-Ware Top-Produkte zum Wiederverkauf
www.reseller-ware.net

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Einleitung!

Wie Sie sicher schon mitbekommen haben, können Sie an diesem Buch gleich mehrmals profitieren. Aber erst mal möchte ich damit anfangen, wie ich selbst auf das Geldverdienen im Internet gekommen bin. Vor ungefähr 4 1/2 Jahren tat es mir regelrecht weh, eine normale Webseite zu erstellen, ohne gleich dabei zu verzweifeln. Aber wie es im Leben nun mal so ist, kann Alles erlernt werden. Wenn Sie zur Welt kommen, sprechen Sie ja auch noch nicht in ganzen Sätzen, oder etwa doch? Aber bereits mit 2 bis 3 Jahren hört sich ein Kleinkind sprachlich schon sehr ausgeglichen an. Das ist sicher jeden von uns schon mal aufgefallen.
Was ich damit sagen will, jeder von uns, ob jung oder alt, kann Alles noch erlernen. Es ist nie zu spät! Nichts dauert für die Ewigkeit!

Gerade zum Anfang sollten Sie sich mal fragen, was für ein Typ Sie sind. Sind Sie eher der Meinung Ihr Leben ist gelaufen, Sie können sowieso nichts mehr ändern oder sind Sie Wissbegierig, Lernbereit und gespannt auf Neues und Veränderungen?

Wenn Sie der Meinung sind, dass Sie unabänderbar sind, klappen Sie das Buch zu, und legen Sie sich bitte wieder vor den Fernseher. Denn für Sie ist dieses Buch dann nicht geschrieben. WIRKLICH SCHADE!

Oder gehören Sie zu den motivierten Unternehmertyp? Dann sollten Sie gleich weiter lesen, damit Sie bald starten können.

Viel Spaß bei Lesen und vielen Dank für Ihr Interesse!

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

1. Die Macht des Unterbewusstseins

Viele Leute glauben zu denken, dabei ordnen sie
lediglich ihre Vorurteile neu.
(Williams James, Philosoph 1842-1910)

Um gleich mit dem für mich wichtigsten Thema anzufangen, möchte ich Sie fragen: „Haben Sie sich jemals Gedanken darüber gemacht, warum Sie etwas nicht erreicht haben und ein anderer unter den gleichen Bedingungen das 100fache erreichte?
Es liegt ja auf der Hand, warum Sie und auch viele andere Menschen dem Hamsterrad nicht entfliehen können. Ihr Unterbewusstsein bremst Sie automatisch. Denn jeder braucht sein Unterbewusstsein und seinen Körper, um seine Ideen und Gedanken in die Tat umzusetzen. Unser Körper ist ein Instrument unseres Inneren, unserer Seele. Jeder ursprünglich erfasste Gedanke, z.B. über ein gewisses Ziel (sei es noch so klein oder groß) bringt Ihren Körper in Handlungen. Den einen schneller, den anderen langsamer. Wenn Sie sich erst mal der Macht des Unterbewusstseins bewusst sind, werden Sie Ihre Einstellungen schnell ändern. Auch wenn Sie sich gerade sagen: „Ich bin zu alt, um mich zu ändern“, oder „Ich habe noch nie mit meiner Einstellung Probleme gehabt“, oder oder.... !

DOCH!!!! Sie haben damit Probleme, sonst würden Sie mit allen zufrieden sein und dieses Buch nicht lesen.

Sie alle kennen das wahrscheinlich. Sie reden mit sich selbst oder sind in Gedanken über irgendeine Situation in Ihrem Leben. Im stillen grübeln Sie nach Lösungen oder versteifen sich auf Krankheit, Probleme und Zwischenfälle. Egal, was Sie über die verschiedenen Situationen denken, Sie behalten dabei immer recht. Es gibt nun mal an allem auf der Welt zwei Seiten. Den Sommer und den Winter, der Tag und die Nacht. Automatisch versuchen Sie Ihrem Unterbewusstsein mit Ihren Worten und Ihren Handlungen genau die Dinge zu beweisen, für die Sie sich entschieden haben bzw. noch in Ihrem Leben entscheiden werden. Ihre Gedanken werden in einer ungewissen Zeit zu Ihrer eigenen Realität werden. Sie können sich einreden was Sie wollen, Sie kommen genau da hin. Aber eben nur, wenn Sie wirklich wollen. Jeder von uns denkt über irgendwelche Dinge nach. Das ist die innere Stimme, die uns durch unser eigenes Leben, ja sogar durch unsere selbst erschaffene Welt begleitet. Ihre Gedanken bestimmen immer Sie selbst. Ob Sie denken, etwas ist schlecht oder gut. Sie selbst sind der Träger Ihrer darauf folgenden Entscheidungen. Was gleichermaßen natürlich auch für Ihre Eigenverantwortung steht. Aber diesem Thema habe ich in diesem Buch ein eigenes Kapitel gewidmet. Wenn Sie heute auf Ihre Situation schauen, was glauben Sie dann? Wer ist denn eigentlich Schuld an dem Leben, welches Sie führen? Das Amt? Der Staat? Die Mitmenschen? Ihr Umfeld? Der Markt und die Wirtschaft? NEIN! Da sind Sie ganz sicher im Irrtum. Jedoch möchte ich auch behaupten, dass alle diese Teile in Ihrer Wahrnehmung unterschiedlich aufgefasst werden. So dass Sie immer auf Grund Ihrer Erfahrungen und gedanklichen Filters reagiert haben. Und genau da liegt der Schwerpunkt. Sie selbst haben sich dafür entschieden, einen Kumpel in Ihrem Freundeskreis zu haben, der immer nur Jammert, Klagt und Heult! Über alles, was so schlecht ist im Leben! Aber haben Sie sich mal die Frage gestellt, was das genau für Ihr Unterbewusstsein bedeutet? Alles, was Ihr Unterbewusstsein in diesem Fall aufnimmt, ist alles nur seelischer Müll, der Sie vermutlich niemals in Ihrem Leben weiter bringen wird. Es ist ja in unserer heutigen Zeit kein Wunder, dass die Menschen teilweise oder manchmal auch übertrieben NEGATIV-DENKER sind. Die Nachrichten zeigen ja nun mal nur das, was Menschen sowieso sehen wollen. Oder haben Sie

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

schon mal jemanden gesehen, der an einem brennenden Haus einfach vorbeigeht, weil es normal ist? Wer legt denn eigentlich fest, was normal oder unnormal ist??? Tja, da ist es wieder! Nur Sie bzw. derjenige, der darüber nachdenkt. Die meisten von uns, wollen ja auch nur negative Botschaften. Dann haben sie ja auch was zu erzählen. Jedoch ist sich wohl kaum einer darüber bewusst, dass alles was er auch erzählt, ihn selbst beeinflusst. Mal angenommen, Sie sagen sich permanent, dass Sie die Aufgabe nicht schaffen können, dann behalten Sie recht.
Denn Sie bzw. Ihr Unterbewusstsein sucht jetzt nach einem Grund, warum es Ihren Körper nicht in Handlungen bringen soll. Sie werden sich in jedem Fall genau diese Dinge bestätigen, damit Sie wieder innere Ruhe und Seelenfrieden haben.

Wir können uns über alles mögliche den kopf zerbrechen. Doch sind es meist nur die kleinen Gedanken, die uns aus der Stille heraus genau das bringen, was Sie wirklich wollen. Wenn Sie jetzt mal in einer solchen Situation über genau das Gegenteil nachdenken. Nämlich, dass Sie genau die nächste Aufgabe absolut einfach erledigen können und das Gefühl haben, dass genau diese Aufgabe, wie geschaffen ist für Sie, dann werden Sie genau die gleiche Aufgabe bewältigen. Und zwar völlig zwangsfrei.

Es gibt natürlich während der Bewältigung immer Probleme, nicht wahr? Es kann ja schließlich nicht alles so perfekt durch meine Gedanken bewegt und bewältigt werden, ODER? Was glauben Sie???

Natürlich gibt es immer mal Probleme! Aber was glauben Sie, wo diese Probleme vorherrschen? Bei Ihrem Nachbar? Oder Ihren Schwiegereltern oder Arbeitskollegen? Nein, da muss ich Sie enttäuschen! Diese Probleme sind Ihre eigenen Barrieren. Kein anderer als Sie haben diese Probleme im Griff. Es kommt nur darauf an, wie Sie das alles sehen. Sie können natürlich Probleme nicht einfach weg denken. Denn dann tun Sie sich selbst kein Gefallen. Denn, Sie brauchen doch auch noch Ihre Bestätigung bzw. die Lösung für diese Situation. Mal angenommen, Sie haben für Ihr Ermessen zu wenig Geld! Was bringt es darüber nach zudenken, dass Sie zu wenig Geld haben? Denken Sie lieber darüber nach, wie Sie mehr davon bekommen. Was hat es jemals genützt, über diese Dinge zu Jammern und zu Lamentieren?

Also denken Sie bitte in ihrem eigenen Interesse immer Lösungsorientiert und zu Ihrer Zufriedenheit. Sie werden dann auch ein schönes Lebensgefühl haben und stolz auf Ihre Errungenschaften sein.
Sie wissen ja sicher, dass die Großzahl der Menschen negativ orientiert sind und alles versuchen, um genau diesen Punkt unter Beweiß zu stellen! Lassen Sie sich in keinem Fall davon beeindrucken oder ablenken. Stimmen Sie auch mal einer Meinung nicht zu, wenn Sie nicht dieser Meinung sind! Das stößt zwar manchmal kurzfristig auf Gegenwehr, ist jedoch auf Langfristigkeit ein Zeichen für Ihre Einsatz- und Charakterstärke. Verurteilen Sie aber bitte niemals einen Menschen, wenn er nicht mit Ihnen einer Meinung ist. Sagen Sie ihm: „Ich mag dich wirklich sehr, bin aber in diesem Gesichtspunkt nicht deiner Meinung“. Lassen Sie jedoch nicht einfach diesen Satz stehen, sondern begründen Sie auch warum Sie das nicht so sehen!
Manchmal konnte ich beobachten, dass mein Gegenüber in solchen Fällen einen AHA-Effekt hatte. Manchmal ist ein Mensch jedoch auch zu stolz, sich seinem Fehlverhalten zu stellen und auch mal zu sagen: „Stimmt! Aus diesem Blickwinkel habe ich es noch gar nicht gesehen!“. Orientieren Sie sich bitte immer daran, dass Sie nur Erfolg haben können, wenn Sie den Menschen gewinnen!

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Achten Sie dabei auch stets auf Ihre innere Einstellung, denn Ihr Gegenüber spürt anhand Ihrer Körpersprache unbewusst Ihre Stimmung. Wenn ich sage Sie sollen darauf achten, meine ich Ihre eigene Beeinflussung zu positiven Einstellung und Ihrem Verhalten. Es gibt ein Speicherungsmechanismus Ihrer Handlungsweisen und Ihres Selbst, durch Neuro-Linguistische Programmierung. Vielleicht haben Sie bereits davon gehört. Es gibt eine Vielzahl von Literatur über diese wissenschaftlich belegten Themen.

Sie können ja gern mal die direkte Verbindung zwischen Unterbewusstsein und Ihrer Einstellung bzw. Körpersprache ausprobieren. Dazu habe ich Ihnen ein kleines Beispiel vorbereitet:

Machen Sie mal mit!

Setzen Sie sich bitte auf ein Stuhl, lassen Sie bitte Ihre Arme und Schultern hängen, legen Sie das Kinn auf die Brust, aber ohne Spannung in der Kehle, ziehen Sie jetzt Ihre Mundwinkel nach unten, zählen Sie folgende Punkte und lesen Sie in dieser Stellung nach den Punkten weiter!

▪

▪

▪

▪

FEIN! und jetzt denken Sie jetzt bitte an etwas Schönes!

Na? Gemerkt? Das Ganze funktioniert natürlich auch im umgekehrten Sinne. Stellen Sie sich aufrichtig hin, Brust raus, Lachen ins Gesicht und an etwas Schlechtes denken! Das funktioniert genau so wenig....

Nutzen sie zur Eigenmotivation **www.sinvolles.de** . Hier finden sie Motivation und wirklich sinnvolle Anregungen. Aus rechtlichen Gründen empfehle ich ihnen diese Seite. Es könnte etwas bringen, wenn sie stets nach solchen Dingen suchen.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

1.1 Negative Botschaften dämmen uns ein...

Das Gerücht ist immer größer als die Wahrheit. Die Wahrheit dadurch leider nur verdeckt. *(unbekannt)*

Wir alle hören tagtäglich immer wieder negative Botschaften. Die Vogelgrippe bricht aus, eine Bankfiliale wurde überfallen, das Wirtschaftswachstum ist zu gering, die Ärzte streiken, ein Wald brennt, Flugzeugabsturz, wieder ein Arbeitsloser mehr in der Nachbarschaft, eine Geschäftsauflösung, Konkurs und weiß der Teufel.....

Man könnte Dutzende Bücher schreibe, wie schlecht Alles ist. Zumindest steht hinter dem Gedanken immer ein Mensch, der diese Gedanken pflegt. Wir werden doch alle mit diesen Botschaften überrannt und die meisten von uns denken dann: Nach mir die Sinnflut! Das ist doch kein normales und soziales Verhalten, oder? Hat das etwas mit Verantwortung zu tun? Und hat es schon mal jemanden weiter gebracht jeden Tag über die Katastrophen der Welt nachzudenken? Was ist mit Ihnen? Denken Sie auch mal an sich? Denken Sie an Verbesserungen und Lösungen? Sie und wir alle tragen doch die Verantwortung über die heutige Situation unseres Landes und der eigenen Lebenssituation. Wir sind an einigen Miseren in unserem Leben selbst schuld. Jedoch ist es nicht immer schlecht, wenn ich sage: „Wir sind daran schuld“. Denn wenn ich mal so darüber nachdenke, bin ich sogar froh, dass wir Menschen daran schuld sind, in einer Entwicklung zu leben, in der (fast) Alles möglich ist.

Einer meiner Geschäftspartner erzählte mir vor einiger Zeit, von einem uns beiden bekannten Multimillionär (Name wird nicht genannt) über folgende Situation:
Ein Vertragspartner des Reichen Unternehmers kam auf ihn zu und wollte sich gerade darüber auslassen, wie schlecht irgendwas bei ihm und seinem Unternehmen läuft...

Er kam gar nicht weit! Unser Multimillionär meinte folgendes, als er dem Überbringer negativer Botschaften unterbrach: „STOPP! Wollen Sie mir das wirklich erzählen? Bitte vergewaltigen Sie nicht mein Unterbewusstsein!“

Tja, meine Damen und Herren. Was glauben Sie, ist es besser sich an den Negativen Nachrichten zu orientieren oder an seinem Vorhaben festzuhalten und Veränderungen bzw. Verbesserungen anzustreben?
Dieser Spruch hat auch in mir Einiges geweckt. Was glauben Sie, was im Mittelalter passiert ist, wenn ein Laufbursche dem König oder Kaiser eine schlechte Botschaft übermittelte? Antwort: Er wurde geköpft!!!

Ab sofort können Sie doch mal die Reaktionen Ihres Gegenübers beobachten, wenn Sie ihm nicht erlauben, solche Botschaften zu übermitteln. Er wird sich ganz sicher selbst mit seinen Aussagen im Weg stehen und das womöglich sogar in diesem Augenblick erkennen. Wiederholen Sie das mehrere Male in Ihrem Umfeld und Sie erhalten immer weniger solche Botschaften. Und sollten Sie nun doch mal etwas schlechtes aufgeschnappt haben, setzen Sie bitte sofort zwei Schöne und Positive Sachen gegenüber. So lebt es sich einfacher und das Leben wird richtig bewusst und lebenswert. Gönnen Sie sich diesen Reichtum, denn hier fängt er bereits an.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Seien Sie dankbar über das, was sie haben und können...

Lernen Sie darüber dankbar zu sein, dass Sie Augen, Ohren und Hände haben. Oder dass Sie laufen können. Wie oft im Leben sind uns die Fähigkeiten nicht bewusst und zu alltäglich. Sie werden einen die allgegenwärtigen Fähigkeiten und „Selbstverständlichkeiten“ erst vermissen und schätzen lernen, wenn sie nicht mehr da sind. Warum sollten wir uns genau diese Dinge erst recht bewusst machen? Ganz einfach! Damit wir uns unserer Routine immer wieder mal vor Augen führen und unser Leben bewusst genießen können. Seien Sie dankbar über Alles, was sie können und haben. Es gibt jedoch auch Gewohnheiten und Selbstverständlichkeiten, die nicht unbedingt zu einem besseren Leben beitragen. Genau, wie sie uns abhalten, genau die Dinge zur Routine zu machen, die uns vorwärts bringen.
Natürlich wird Routine aus allem, was wir tun, wenn wir es tun. Lassen Sie uns nur Routine aus den Sachen machen, die heut noch nicht zu Ihren Interessen und Fähigkeiten gehören. Denn so schaffen sie auch eine gewisse Veränderung. Es gibt genug dieser Menschen, die ständig meckern, wie schlecht alles ist und was die anderen denen nur böses wollen. Gehören sie auch dazu? Dann ändern sie besser diese Sichtweise. Es gibt so viele Dinge in unserem Leben, die GUT sind. Denken sie nur über diese nach. Dann bleibt wenig Platz für Negatives.

Ich bin z.B. froh darüber, dass es Schulen gibt, die uns und unseren Kindern Lesen, Schreiben und Rechnen beibringen. Ich bin froh und dankbar darüber, dass es Krankenhäuser, Feuerwehr, Polizei und Rettungswagen gibt. Oder Gesetze. Das ist doch Alles verdammt gut. Es kommt nur darauf an, aus welcher Sicht sie diese sehen. Es gibt so viele, die immer nur meckern und meinen, es könnte Alles besser sein. Natürlich könnte es das. Und das wird’s ja auch. Nur was glauben Sie, wer in erster Linie dafür verantwortlich ist?
Und wenn wir uns überlegen, wie es vor Tausenden Jahren war. In welcher Zeit hätten sie gern gelebt? Früher oder Heute? Was glauben sie, wird sich in Zukunft noch Alles verändern und verbessern? Wenn wir den wirklichen Vergleich zwischen Heute und in Tausend Jahren sehen, würden wir sicher auch lieber in Tausend Jahren leben, oder? Es hätte sich eine Menge entwickelt und die Menschen würden in einer noch besseren Welt leben. Ist es nicht so? Wie kann es dann sein, dass ständig behauptet wird, dass Alles schlechter wird. Dem ist doch gar nicht so. Wer sollte also die Verantwortung darüber BEWUSST tragen und nicht wie bisher unbewusst? Ich meine, dass wir alle Verantwortung über unser Leben tragen sollten. Sie etwa nicht? Ich bin darüber dankbar, dass wir auch in der Dunkelheit Licht haben. Ich bin dankbar über Alles, was ich durch die Kraft der Anderen an Lebenserleichterung habe. Denken Sie mal darüber nach, worüber Sie eigentlich dankbar sind!

Klar! Sie werden vielleicht sagen, Politiker sind verantwortlich! Oder der Oberbürgermeister! Na klar, der trägt doch die Verantwortung für Verbesserungen. Natürlich! Auch die Politiker! Aber Sie sehen auch, dass es genau die sind, die eine Menge mehr Geld bekommen als sie. Wann fangen sie an Verantwortung darüber zu tragen? Machen sie alles in Ihrem Leben ab morgen anders.

Stellen Sie sich vor, es gäbe kein Geld! Woher bekämen Sie Ihre Kartoffeln oder ihr täglich Brot? Sie müssten Alles selbst pflücken! Was ist dann mit Ihrer Zeit? Wann haben Sie Zeit, Ihren Gedanken und Wünschen nach zu gehen? Ich kann Ihnen nur sagen, wir leben in einer hervorragenden Zeit. In einer Zeit, in der (fast) Alles möglich ist.

Schreiben Sie sich positiven Ereignisse auf!

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Wer schreibt, der bleibt! Dieses Sprichwort hat sicher jeder von uns schon mal gehört! Das ist auch mit Ihren Gedanken der Fall. Wer über seine positiven Gedanken schreibt, der bleibt auch dabei. Es ist nicht schwer, einfach jedes schöne und positive Ereignis zu notieren. Ich kann Ihnen das nur auf den Weg geben. Erledigen müssen Sie es selbst. Ich habe vor langer Zeit selbst mit einem einfachen A4-Blatt begonnen, meine Notizen für meine schönen Erlebnisse und Ziele zu machen und mit Datum zu notieren. Ich kann Ihnen versprechen: „Sie werden es niemals bereuen, so viel tolle Sachen gemacht haben zu dürfen“. Sie werden dankbar über Ihre eigenen Leistungen sein und dankbar über Ihre Konsequenz, die Sie allein an den Tag bringen mussten, um diese Dinge über die Wochen, Monate und Jahre auf zu schreiben! Es wird Sie motivieren. Und Ihnen zeigen, wie schön unsere Welt für uns Menschen ist. Sie werden dankbar darüber sein, dass sie diese vielen schönen Dinge nicht mehr vergessen können. Denn die meisten unzufriedenen Menschen sind nur unzufrieden, weil sie nichts haben, an was sie sich erinnern können. Vielleicht kennen sie das, von Situationen, bei denen sie selbst an einen tollen Anlass erinnert werden, bei dem sie so viel Spaß hatten. Zum Beispiel bei einer geselligen Runde, bei der niemand gehen wollte, einer Silvesterparty oder eines Strandurlaubes. Sie werden sicher bestätigen, dass Derjenige, der sie in diesem Moment daran erinnert hat, selbst ein riesen Lächeln im Gesicht trägt und sie sich selbst verdammt glücklich fühlen. Das lösen nun mal Erinnerungen aus. Also halten sie diese so fest wie es nur geht. Das kann ihnen niemand auf der ganzen Welt nehmen
Ich habe mein eigenes Erfolgsheft einfach nur Erfolgsheft genannt. Machen Sie es genau so! Schreiben Sie in dieses Heft Folgende Sachen rein:

- wenn Sie einem Menschen gelobt haben
- wenn Sie einem Menschen in die richtige Richtung gelenkt haben
- wenn Sie etwas Neues dazu gelernt haben
- Ihren Urlaubsort
- Ihre Gehaltserhöhung
- Gründung Ihres eigenen Unternehmens
- Hochzeit
- Neues Auto
- Erspartes Geldziel erreicht
- Andere Ziele erreicht
- Freunde gewonnen
- Lösungen für Probleme gefunden
- Bildungsziele erreicht
- Lob erhalten
- Und alles, was Ihnen im Leben Freude bereitet hat und bereiten wird

Sie werden feststellen, dass es eine ganze Menge von Positiven Sachen gibt, die uns im Laufe der Zeit immer mehr in unserer Meinung stärken. Sie glauben das nicht? Sie werden sich genau das beweisen! Ich verrate Ihnen, warum ich mit so einem Heftchen angefangen habe. Es gibt ein gewisses Prinzip. Vielleicht haben Sie schon mal davon gehört? Es handelt sich um das Paredoprinzip. Im Grunde genommen sagt es nur eine Kleinigkeit aus, jedoch mit großer Wirkung. Es handelt sich hierbei um eine Aufteilung von 80 zu 20 oder umgekehrt. Auf was auch immer Sie dieses Paredoprinzip beziehen, es gibt überall eine ähnliche Abgleichung.

Das beste Beispiel!

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Ihr Partner/Lebensgefährte

Ständig meckern Sie über Ihren Partner. „Du könntest ja auch mal wieder den Müll runter bringen“, „Mach doch mal bitte den Abwasch!“. Wenn Sie das zu hören bekommen, ist es bestimmt nicht so schön, oder? Aber warum machen Sie es so? Es gibt sicher ein ganze Menge Beispiele, in denen Sie oder Ihr Partner sich gegenseitig auf die Nerven gehen. Denken Sie doch mal an den Anfang Ihrer Beziehung zurück! Wie war es denn da? Was haben Sie da nicht Alles schön an Ihrem Partner gefunden? Was hat Ihr Partner alles an Ihnen schöne gefunden?
Sie sind mit Ihrem Lebensgefährden zusammen, weil Sie zu mindestens 80% Gefallen an ihm haben? Wenn es andersrum wäre, würde ich mich sehr stark wundern! Das wäre seltsam. Es gibt jedoch bei uns allen ein paar Schwächen. Das sind aber nur 20 %. Diese 20 Prozent nehmen wir doch mit, wenn es um unseren Erfolg geht, oder? Es ist ja nicht mal schlimm 20 Prozent Schwächen zu haben. Aber schlimm wäre es, wenn Sie zu 80% diese 20% schlimm empfinden würden. Sie haben Ihren Partner mit 80% Stärken und 20% Schwächen genommen. Ihr Partner hat das Gleiche getan. Das gehört nun mal dazu. Es gibt nichts 100%iges, außer die 100Prozent selbst. In diesen sind immer eine Teilung von 80 zu 20. Es kommt nur darauf was das Eine überwiegt. Und wenn Sie sich mal überlegen, als Sie mit Ihrem Partner zusammen gekommen sind, was Ihnen da Alles gefallen hat? Wann haben Sie das Ihrem Partner das letzte Mal gesagt? Oder sind Sie bereits der 20%igen Schwäche Ihres Partners verfallen??? Oder ist das bei Ihrem Partner der Fall? Aus der Sicht Ihres Partners kann es ebenso sein. Klären Sie das! Auch Ihr Partner hat Sie mit Ihren 80% Stärken und 20% Schwächen genommen, wie Sie sind! Denken Sie mal darüber nach...

AUFGABE:

Sie sollten auch mal diese Sachen notieren!
Nehmen Sie sich ein Stift und ein Blatt zur Hand und fangen Sie gleich mal damit an. Schreiben Sie nun auf die eine Seite alles, was Ihnen an Ihrem Partner nicht passt. Und dann auf die Rückseite, alles was Ihnen an Ihrem Partner gefällt.

Sie werden in der Endausweitung feststellen, dass es immer eine 80 zu 20 Teilung gibt. In welcher die Mehrheit liegt, kann ich nicht sagen. Die Gründe dafür kennen nur Sie. Wenn Ihnen 80% an Ihrem Partner zur Unzufriedenheit aufdecken, sollten Sie die Konsequenz daraus ziehen. Sie werden vermutlich auf lange Sicht unglücklich. Vielleicht ist es an der Zeit mit Ihrem Partner darüber zu reden. Das wird nämlich meisten nicht gemacht. Ist es da noch ein Wunder, wenn 80 Prozent der Älteren mit Ihrem Partner unzufrieden sind. Lassen Sie Unzufriedenheit nicht mehr an Ihr Leben ran.

Sollten Sie keinen Partner haben, machen Sie bitte folgendes:
Denken Sie jetzt über ihre Arbeit nach. Was ist alles Schön und gefällt Ihnen und was gefällt Ihnen überhaupt nicht? Auch hier gilt: Einmal alles aufgeschrieben und einen Überblick gemacht, bringt Ihnen weitere Schritte.

1.2 Ursache und Wirkung

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Wir leben alle unter dem gleichen Himmel, aber wir haben nicht alle den gleichen Horizont.
(Konrad Adenauer)

Sie können Alles in Ihrem Leben beeinflussen. Einfach Alles! Es gibt nur eine kleine Verschiebung zwischen Ursache und Wirkung. DIE ZEIT!!!
Die Zeit ist immer dabei immer nur ein Messinstrument, für die Zeit zwischen der Ursache und der Wirkung. Wenn Sie jetzt mal zurück denken in Ihr eigenes Leben, dann werden Sie feststellen, dass Ihre heutige Situation mit Ihrer Vergangenheit im Einklang steht. Jemand, der gerade im Gefängnis sitzt, hat in seiner Vergangenheit etwas verursacht, was heute seine Wirkung zeigt.

Ein Arbeitsloser, der ständig nur über die Markt- und Wirtschaftslage klagt, ist sich einfach nicht bewusst darüber, dass Menschen mit niedrigen Wissenstand für eine solche Lage sorgen. Psychologisch gesehen hat sich ein heute Arbeitsloser durch seine Unbereitschaft zur Arbeit selbst zu dem gemacht, was er heute ist. Auch wenn es sehr provokant ist, zu behaupten, dass so ein Mensch in seiner Vergangenheit die Entscheidung dazu getroffen hat und selbst für seine heutige Situation verantwortlich ist, so ist sie leider genau so wahr. Sonst wäre es ja anders. Meine Frage an Sie: Was soll aus Ihnen werden? Haben Sie nicht auch heute Alles in der Hand, um morgen Ihr Leben so zu leben, wie Sie es haben wollen?

Ich kenne Ihre Wünsche und Ziele nicht, kann Ihnen aber versichern, dass Sie genau das ernten, was Sie heute sähen oder bereits gesät haben. All Ihr heutiger Besitztum ist ein Wunsch aus der Vergangenheit. Sonst hätten Sie es nicht! Sei es ein Fahrrad, eine Hifi-Anlage oder ein Computer. Doch nicht immer sind wir allein schuld an unserer Misere. Wir tragen jedoch immer mit dazu bei. Wenn eine Firma in die Pleite geht, liegt das nicht allein an seinen Chefs oder Besitzern. Die tragen zwar die größere Verantwortung für den Laden, doch am Ende ist die Firma durch das Zusammenspiel von allen Mitwirkenden geprägt. Als Mitarbeiter haben Sie genau so mitgewirkt, wie alle anderen Beteiligten, auch wenn sie es nicht so sehen sollten. Das wäre nur ein Zeichen für Blindheit und Verantwortungslosigkeit.

Sind sie z.B. verschuldet, haben sie in ihrer Vergangenheit durch ihre eigenen Handlungen, ob bewusst oder unbewusst, dazu beigetragen. Sicher haben sie in „guten Zeiten“ Schulden gemacht und in schlechten Zeiten mit noch höheren Schulden finanzieren wollen. Sie allein können trotzdem jeden Tag darüber entscheiden, ob sie Schulden oder ein Vermögen aufbauen werden.
Besser wäre es, Rücklagen zu bilden, um später von den leicht erzielten Zinsen leben zu können. Dazu müssen sich nicht mal einschränken.
Sie allein tragen die Verantwortung für die Dinge, die sie tun und auch für die, die sie nicht tun. Alles von gestern ergibt ihr heutiges Dasein und ihre Gegenwart bestimmt genau so ihre Zukunft. Machen sie was daraus. Ich wäre stolz auf sie und wünsche, dass sie zu den 20% gehören, die etwas aus Ihrem Leben gemacht haben. Denn der Großteil macht das eben nicht! Leider!

1.3 Das Wohlbefinden

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Menschen sind wie Magneten. Sie
ziehen das an, was sie ausstrahlen
(Dr. Joseph Murphy)

Bei all dem, was ich ihnen jetzt auf den Weg gegeben habe, ist es dennoch wichtig, dass sie ein gutes Gefühl bei ihrem Vorhaben und Handlungen haben. Denn nichts ist schlimmer, als irgendwann auf zu wachten und festzustellen, dass sie ein unglücklicher, unzufriedener Mensch geworden sind.

Sie sollten wann immer es geht, so viel Spaß wie möglich haben und ihren Hobbys nachgehen. Nur wenn sie sich glücklich fühlt, wird diese Freude auch ausstrahlen können. Und allein das ist bereits das Zeichen des Erfolges. Ihr Erfolg, den sie wollten.

Ich selbst kenne Menschen, die nicht immer einer Meinung mit mir sind. Die stehen auch dazu, nicht viel Geld zu besitzen und zu wollen. Das ist nun mal deren Einstellung. Wenn sie eine solche Entscheidung getroffen haben, ist das auch ihr Problem, wenn sie eines Tages aufwachen und sagen, dass sie eigentlich hätten viel mehr gehabt. So wird es dann jedoch nicht sein!

Wer richtig Erfolg ernten will, der handelt dementsprechend. Jedoch sollte er immer einen Ausgleich für seine Arbeit finden. Wir müssen lernen uns zu belohnen, wenn wir unsere kleinen Etappen erreicht haben. Einen sonnigen Urlaub buchen oder im Spielkasino in Las Vegas sitzen. Das ist es, was uns wirklich erfolgreich macht. Das ist Leben!
Und es wäre toll, wenn auch sie durch ihre finanzielle Stellung einfach mehr Freizeit hätten, nicht wahr?

2. Reichtum übers Internet - Gibt es das überhaupt?

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Als ich jung war, glaubte ich, Geld sei das Wichtigste im Leben. Jetzt bin ich alt und weiß, dass es das Wichtigste ist.
(Oscar Wilde – Schriftsteller)

Sie werden es kaum glauben, aber es gibt sie wirklich! Die Internet-Millionäre. Die Frage dabei ist, was haben die gemacht, was ich nicht mache?????

Und das ist auch eine gute Frage, mit der ich in dieses Kapitel einsteige. Wir haben schon alle von solchen Anzeigen, wie:

In 48 Stunden die ersten 107.252,- Euro Umsatz gelesen.

Gehen Sie da mit? Können Sie das auch? Also ich kann Ihnen sagen, dass ich das in dieser Größenordnung und diesem Zeitraum noch nicht erreicht habe. Jedoch bin ich auf dem besten Weg dahin. Und den Weg können Sie auch gehen, wenn Sie es nur tun! Die Handlung bestimmt über den Erfolg!
Am Anfang hat jeder mal im Internet ein paar Sachen ausprobiert, jedoch ohne darüber nachzudenken, dass man irgendwann über das Internet Geld verdienen könnte. In jeden Fall haben es damals ein paar Studenten mit Gebrauchtwaren, wie Socken ausprobiert und festgestellt, dass es funktioniert. Nach meinem Kenntnisstand ist Ebay heute weltweit das größte und mit dem größten Umsatz dotierte Internetunternehmen. Die Jungs haben da etwas aufgebaut, wonach ein neues Zeitalter angebrochen ist. Sogar ganze Industrien bilden sich mittlerweile um die Nummer eins.

Um natürlich solche Ausmaße zu erreichen, müssen Sie 99% Ihrer unternehmerischen Zeit in Werbung stecken. Denn wo wollen Sie sonst Ihre zukünftigen Kunden gewinnen?
Kunden und deren Potentiale gibt es im Internet wie Sand am Meer. Wo sonst hätte der Unternehmer, der diese dick gedruckte Anzeige geschaltet hat, dieses Geld verdient. Das ist im weltweiten Internet möglich. Haben Sie sich mal die Frage gestellt, an wie viele Menschen dieser Unternehmer seine Werbung geschickt haben muss, wenn doch die Kunden immerhin beim ersten Mal innerhalb 48 Stunden dem Unternehmer 107.252 Euro Umsatz beschert haben? Es müssen bei einer Quote von 10 % mindestens 1.000.000 Menschen gewesen sein. Wenn Sie eine Million Menschen in Ihrer Kunden-Kartei pflegen, sind Sie vermutlich bereits ein erfolgreicher Unternehmer.

Es gibt mittlerweile Unzählige, die dieses Instrumentarium erkannt haben und stetig nutzen. Sie verdienen das Große Geld damit. Und es gibt noch reichlich Platz. Selbst, wenn sich alle Menschen Deutschlands ein solches Potential aufbauen, gäbe es immer noch 1000.000.000..... Chancen für jeden Einzelnen in den nächsten 100 Millionen Jahren. Und das wird wohl auch so weiter gehen, dass der Job von zu Hause aus von immer mehr Leuten ausgeführt wird. Ohne große Kosten! Seit der Einführung des Internet gab es so gewaltige Wachstumsschübe, wie Sie es sich niemals vorstellen können. Und das beste daran ist, dass jeder der heute und in den nächsten 20 Jahren seine Geschäfte online verbindet, ein Vermögen machen wird.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Auch Sie werden in Zukunft zu denjenigen gehören, die sich über das Internet mindestens Ihren Lebensunterhalt verdienen, und später Reichtum erzeugt haben, wenn Sie es wirklich wollen. Doch was wird dazu alles benötigt? Muss ich da nicht eine Menge über Programmieren wissen? Solche oder so ähnliche Fragen werden Sie sich stellen. Eines sollten Sie dabei beachten: Sie müssen es tun!

Denken Sie einfach nur an die bisherige Entwicklung, die Bevölkerungen und dem noch immer gigantische Platz für Ihre zukünftigen Geschäfte. Sie müssen hier nur eins und eins zusammen zählen. Auch wenn es für Sie im Moment schwer erscheinen sollte. So schwer ist es nicht. Jedoch werden Sie anfangs noch nicht soviel Geld verdienen können, wie in Ihrem Hauptjob. Es sollte jedoch reichen, um Ihre nötigen Auslagen zu decken. Auslagen können dabei sein:

-Internetgebühren
-Domainnutzung
-Webspace
-Verpackungsmaterial
-Druckkosten
-Papier
-CDs/Disketten
-Portokosten
-allgem. Stromkosten
-Telefonkosten

Es wird sich im Laufe der Zeit eine positive Trendkurve einstellen, die nach oben geht, wenn Sie sich hin und wieder an die in diesem Buch verfassten Kapitel „Marketing und Werbung“ unter Index 12 halten. Es ist nur eine Frage der Zeit. Bevor es bei Ihnen richtig los gehen kann, benötigen Sie eine kleine Homepage, die klar strukturiert ist. Es genügt dazu eine einfache HTML-Seite. Wenn Sie nicht wissen, wie Sie mit den Befehlen umgehen sollen, gehen Sie bitte auf folgende Seite und holen Sie sich Self-HTML.
http://de.selfhtml.org/

Laden Sie diese Seite in den Offlinemodus und üben Sie sich etwas mit dieser Thematik. Beschäftigen Sie sich bitte ständig mit HTML und später auch mit PHP. Sie werden sehen, es ist einfach, wenn man es erst mal kann. Informieren Sie sich auch auf der folgenden Seite:
http://www.webmasterfuchs.de/

Auf dieser Seite finden Sie knapp beschrieben, was HTML ist und wie PHP mit HTML funktioniert. Probieren Sie bitte über Ihr Microsoft Frontpage (Editor für HTML) ein paar <Musterbefehle>, wie bei Self-HTML beschrieben, aus. Nach einer Weile haben Sie die wichtigen Sachen drin. Das sind auch Ihre Grundfähigkeiten, wenn Sie richtig Schotter verdienen wollen.

Ich komme noch mal zurück, zu dem Satz:
In 48 Stunden die ersten 107.252,- Euro Umsatz

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Können Sie sich vorstellen, mit Ihrem heutigen Wissen dieses Geld zu verdienen? Wenn ja, dann kennen Sie sicher schon einige Möglichkeiten. Fragen Sie sich dann einfach, wie viel Sie damit bisher verdienen oder verdient haben? Und eine noch wichtigere Frage ist, wie viele Menschen kennen Sie durch das Internet? Es muss nicht persönlich sein. Ich kenne über 80% meiner Kunden nicht persönlich. Dafür würde mir auch die Zeit fehlen. Ab einer gewissen Anzahl von Menschen sind 20% ganz schön viel. Und genau hier ist der Knackpunkt: Sie müssen werben was das Zeug hält. Werben bis die Finger bluten und sich nicht auf Ihr Design konzentrieren.

Es gibt ein sehr bekannte Webseiten, wie Idealo, zentrada, vielleicht kennen Sie auch ein paar. Woran liegt es wohl, dass wir die alle kennen? Nur an der Werbung! Die Betreiber dieser Seiten haben sich zu 99% auf das Erfolgsrezept konzentriert und sind radikal gestartet. Durch die darauf folgenden Empfehlungen baut sich dann richtiger Erfolg auf. Was denken Sie, warum Sie auch auf mein Buch aufmerksam geworden sind? ***WERBUNG!*** Ob durch mich oder durch andere. Eines steht fest. Das sollte der Dreh- und Angelpunkt für Sie werden um Ihren Erfolg in ein paar Monaten und Jahren zu genießen.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

3.Was ist Erfolg

Unsere Fehlschläge sind lehrreicher
als unsere Erfolge.
(Henry Ford 1863-1947)

Für den einen ist Erfolg etwas, was für den Anderen widerrum sinnlos erscheint. Der Erfolg misst sich am vorherigen Misserfolg. Und der Misserfolg an nicht erreichten Zielen. Ziele spielen eine wichtige Rolle und hängen immer von demjenigen ab, der sie erschaffen hat. Was genau zu einem wirklichen Ziel gehört, zeige ich in einem andern Kapitel auf.
Wie entsteht Erfolg? Das ist eine Frage, die mich sehr beschäftigt hat. Hier meine **Schlussfolgerung**: Erfolg ist die Summe aller Handlungen, die mit Misserfolg und Problemlösungen versehen, innerhalb einer gewissen Zeit mit der Kraft des eigenen Durchsetzungsvermögens, trotz des Widerstandes durchgesetzt wurden. Um Erfolg zu haben, muss ich den Misserfolg und Probleme, sowie die Bewältigung dieser in Kauf nehmen.
Was das im Klartext bedeutet, erkläre ich Ihnen gern. Um Erfolg genießen zu können, muss ich den Misserfolg erlebt haben. Denn was ist schon ein Erfolg, wenn es keine Misserfolge gibt? Das Ziel, welches den Erfolg erst mal messbar macht, ist der Gipfel des Erfolges. Unsere Ziele führen zu Handlungen und diese Wiederum zu Ergebnissen. Sollten Sie mal kein großartiges Ziel erreicht haben, liegt es an Ihren Handlungen und deren Menge. Es gibt nun mal immer zwei Seiten.

Was wäre aber Erfolg ohne Misserfolg, Sommer ohne Winter, Tag ohne Nacht? Könnten wir den Sommer genießen, wenn der Winter nicht wäre?

Wir müssen lernen, uns damit abzufinden, dass immer ein Gegensatz zu einem Anderen steht. Und dass der für uns schöne Teil, immer auch mit einigen Opfern verbunden ist.

Doch die Opfer, wie z.B. Freizeit, die wir bringen müssen sind nichts im Vergleich zu der Freizeit, die wir erreichen werden, wenn wir uns heute noch an die Arbeit machen. Lassen Sie uns immer einen kleinen Schritt tun. Nur so kommen wir voran. Sie tun auch gerade einen kleinen Schritt, in dem Sie dieses Buch lesen und hoffen, dass dieses Wissen Ihr Leben verändert. Doch Ihr Leben können nur Sie selbst verändern, indem Sie sich so verhalten, dass der Erfolg sich im Laufe der Wirkungszeit einstellen kann. Sobald Sie einige Erkenntnisse haben, sollten Sie sich diese schnell aufschreiben.
Jeder kann seinen eigenen Erfolg feiern, wenn er sich einen Zeitpunkt festlegt, an dem er gefeiert werden kann. Erledigen Sie dazu alle Aufgaben, die nötig sind um erfolgreich zu sein.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

3.1 Entwicklungen

Erfahrung heißt gar
nichts. Man kann seine
Sache auch 35 Jahre
schlecht machen.
(Kurt Tucholsky)

Nichts in der Welt war vorher schon da! Alles musste ja irgendwo her entwickelt werden. Selbst der Mensch ist ein Produkt der Entwicklung. Wir kommen als Baby zur Welt und können noch nicht mal selbstständig und kontrolliert das menschlichste allein machen. Überall werden wir beeinflusst (erzogen), auch im Umgang mit Sprache, Arbeit, Geld, Negativ und Positiv etc pp. Unser gesamtes Umfeld beeinflusst uns. Später kommen andere Sprachen dazu, das bisherige Wissen wird erweitert und verdoppelt sich aller 10 Jahre. Und zum Schluss gehen wir wieder da hin, wo wir her gekommen sind. Am Anfang waren wir eine Zelle und am Ende sind wir wieder eine. NUR SCHLAUER!
Jeder Mensch trägt zur Entwicklung des gesamten Umfeldes bei. Sei es die Bildung, die neu entstehenden Berufe, auf Grund neuer Entdeckungen oder Problemen, oder einfach nur die Entscheidung eine Tätigkeit auszuführen. Egal wie, wir sind an dem Leben unserer Nachkommen beteiligt. Und alle vor uns waren es an unserem Leben. Doch wo soll die Reise hin gehen? Wollen wir nicht ein noch besseres, noch schöneres, und noch unterhaltsameres Leben? In 10 Jahren wird der Höchststand von Allem sein, genau wie 30 Jahre darauf. Auch in Tausend Jahren wird der Höchststand aller Dinge sein, aber immer gemessen an der Vergangenheit. Wie soll Ihre Vergangenheit in 10 Jahren aussehen. Wollen Sie schöne Gedanken an Ihr Leben vor zehn oder fünf Jahren haben? Was müssten Sie heute tun, damit sich das auch in Zukunft entwickelt?

Schreiben Sie sich das in ihrem eigenen Interesse auf! Machen Sie mal Gedanken über Ihre eigene Entwicklung! Denn auch hier liegen Schätze verborgen. Stellen Sie sich mal vor, Sie haben ein großen Laden aufgebaut und jemand bewirbt sich auf eine frei gewordene Stelle in Ihrem Unternehmen. Schreiben Sie mal auf, welche
Anforderungen Sie an diesen Menschen stellen. Tun Sie es jetzt einfach mal... Sie haben 10 Minuten...

10 Minuten!!!!!!

So! Und jetzt stellen Sie sich vor, Sie sind die Person, die zu diesem Arbeitgeber geht, um sich auf diese Stelle zu bewerben!
Können Sie mir bestätigen, dass Sie auch genau diese Vorrausetzungen erfüllen, die Sie selbst erwarten????

Denken Sie an Ihr jetziges Arbeitsverhältnis oder eines davor!
Ich hoffe, ich habe Sie nicht geschockt! Wir verlangen jedoch immer mehr von Anderen, als wir selbst bereit sind zu geben.

Wenn Sie sich dann über Jahrzehnte entwickelt haben, und zurück schauen, werden Sie sich vermutlich nur über die Dinge ärgern, die Sie verpasst oder nicht getan haben. Dieses Buch bezieht sich auf finanziellen Segen und deshalb sollten wir auch mal im Bezug auf diese Entwicklung Rücksicht nehmen. Denn wenn Sie heute gewisse Dinge nicht tun, werden Sie auch morgen die Ergebnisse dazu nicht ernten. Das werden Sie bereuen. Und zwar bitter. Und dann werden Sie wohl Entschuldigungen für Ihren Misserfolg finden, die Sie auch zum Ausdruck bringen.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Erst ganz weit hinten erkennen die meisten, die Fehler die sie gemacht haben. Oder sollte ich lieber sagen, was sie nicht gemacht (also unterlassen) haben?

Na ja, wie dem auch sei, wir kommen zur Welt, werden geprägt und zum Schluss steht da ein fertiger Klempner, Rechtsanwalt, Politiker oder Ingenieur. Jeder von Ihnen hat sich verpflichtet jeweils eine Aufgabe in gewisser Zeit zu erledigen. Welche Aufgabe erledigen Sie? Und wie sehr ist auf Sie Verlass, wenn man Ihre Hilfe braucht?

Auf jemanden, der sich berufen fühlt wird immer Verlass sein. Also lernen Sie daran zu arbeiten, Ihren gegenwärtigen Job nicht nur als Job zu sehen, sondern ihn mit Leib und Seele zu genießen und auszuführen.
Dabei lernt man immer wieder Neues. Zum einen über den Beruf, zum Anderen über sich selbst. Egal wo Sie heute stehen, Sie werden Alles ändern können. Jeden Tag aufs Neue, nur viel Besser! Für mich ist jeder Tag ein Tag, an dem ich die Dinge von gestern wieder und wieder ein bisschen besser machen kann. Wenn Sie heute z.B. mit etwas Neuem anfangen wollen, dann sollten Sie sich einfach nur mal ein bisschen damit beschäftigen. Selbst, wenn Sie vorher noch nicht mal darüber nachgedacht haben. Denn während Ihrer Beschäftigung (produzierende Arbeit) kommen bestimmt einige viele Fragen auf. Das ist gut so. Jetzt sind sie an den Neuen Dingen interessiert. Dadurch kommen Sie schrittweise allmählich Ihrem Ziel näher. Geben Sie nicht auf und werfen Sie nicht schon wieder die Flinte ins Korn. Es ist völlig normal, dass am Anfang alles ein wenig schwerer und mit sehr viel Durchhaltevermögen verbunden ist.

Denken Sie doch mal an eine Fremdsprache. Am Anfang sind es nur ein paar Vokabeln, bei denen wir uns noch nicht mal sicher sind, ob diese überhaupt so gesprochen oder geschrieben werden. Doch irgendwann im Laufe der Zeit baut sich Ihr Wissenstand über diese Sprache immer mehr auf. Umso schneller, wenn Sie sich noch mehr und öfters damit beschäftigen. Dann ist es ein Kinderspiel. Sie werden z.B. später noch ein wenig durch die Anfänge der Programmiersprache und Persönlichkeitsentwicklung begleitet. Freuen Sie sich darauf.

3.2 Zwischenmenschliche Beziehungen

Drei Dinge sind im Leben eines
Menschen wichtig. Erstens:
Menschlichkeit. Zweitens:
Menschlichkeit. Und drittens:
Menschlichkeit.
(Henry James)

Wie überall auch, sind die zwischenmenschlichen Beziehungen immer der Schlüssel zum Erfolg. Der Auslöser für Gefühle sind immer Sie selbst. Was ich damit nicht sagen will ist, dass es trotzdem immer Menschen gibt, die Sie nicht riechen können. Und das im wahrsten Sinne des Wortes. Es ist so, dass wir unseren Partner logischerweise unbewusst nach gewissen Kriterien aussuchen. Zum einen müssen wir einen passenden Geruch empfinden, und im Gehirn des (zukünftigen) Partners ein ähnliches erzeugen.
Es gehören immer zwei Seiten dazu. Die meisten Sachen sind uns nur nicht bewusst.
So ist zum Beispiel der erste Eindruck immer der Erste und nicht der Zweite. Der Erste Eindruck wird immer bleiben. Um erfolgreich zu sein, müssen Sie sich mit Ihrem eigenen Wirken auf Andere beschäftigen. Ich kenne z.B. ein paar Menschen, die immer sofort hochfahren und sich über irgendjemanden oder irgendetwas aufregen. Das macht diese Menschen so unsympathisch

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

ohne dass Sie es überhaupt merken. Für diejenigen sind dann immer die anderen schuld, blöd, unhöflich ...usw.
Dem ist aber nicht so. Sie kennen ja sicher: „Wie es in den Wald hineinruft, so schallt es auch heraus!“. Die Wirkung haftet immer im Kopf des Gegenübers. Und Sie selbst haben diese so erzeugt.
Vielleicht ist auch Ihr Gesamtbild noch nicht vollkommen. Macht ja nix! Sie können Alles ändern. Jeden Tag!
Um der zwischenmenschlichen Beziehung willen, benötigen Sie Wissen über verkaufspsychologische Abläufe und Vorgänge beim Gegenüber. Auch, wenn Sie im Moment noch nicht so viel darüber Bescheid wissen. Für Ihren Erfolg sollten Sie sich immer im Griff haben und sich so benehmen, wie Sie in ein paar Jahren sein wollen.

Und wir erfreuen uns immer um so mehr, wenn wir gemocht werden. Weiter wichtig sind Diskussionen in der Zwischenmenschlichen Beziehung. Stecken Sie zwar ein, indem Sie verschiedene Aussagen Ihres Gegenübers nicht persönlich nehmen, lassen Sie sich aber nicht auf Ihren Nerven herum trampeln. Zeigen Sie klare Stopp und versuchen Sie dabei immer sympathische Wirkung zu erzeugen. Der Großteil der Menschen kennt sich mit zwischenmenschlichen Abläufen und Beziehungen wahrscheinlich nicht aus und wird im Nachhinein ein schlechteres Gewissen haben. Bauen Sie ihn wieder auf. Gewinnen Sie diesen Menschen mit ein paar netten Worten. Lernen Sie andere Meinungen zu akzeptieren, ohne Sie an sich heran kommen zu lassen.

Ganz wichtig sind zwischenmenschliche Beziehungen im direkten Umgang mit dem Kunden, Familie und Freunden. Jedoch sind Freunde uns ja bereits sympathisch und deshalb unsere Freunde. Versuchen Sie mal neue Freunde bewusst zu gewinnen. Sie werden dann sehen, wie sehr es auf die so genannte „Wellenlänge“ ankommt. Sie kennen ja bestimmt den Spruch: „Du bist genau auf meiner Wellenlänge“, oder „Wir sind auf einem Level“ Sie können diese Situationen sogar bewusst erzeugen. Lernen Sie einfach nur die Körpersprache.

Lernen Sie auch zuverlässig zu werden. Die meisten von uns halten sich eben nicht an ihr eigenes Wort. Zudem genau das der Grund ist, warum dann keiner mit denen Geschäfte abwickeln möchte.
Zu Ihrer Zuverlässigkeit trägt auch ein spontanes Antworten bei einem verpassten Anruf bei. Sie werden vielleicht denken, dass einer der Sie angerufen hat, nochmals anruft, wenn es wirklich wichtig ist. Aber versetzen Sie sich auch mal in seine Lage, was er von Ihnen erwartet, wenn Sie jemanden angerufen haben. Erwarten Sie nicht auch, dass man Sie wenigstens kurz zurück ruft? Das gleiche gilt bei einem Fax. Antworten Sie immer, dass Sie den Fax erhalten haben und ggf. bearbeiten. Das zeigt Ihre Seriosität. Zusätzlich hinterlässt es bei Ihrem Gegenüber einen super Eindruck.

Aber Vorsicht!

Lassen Sie niemanden über Ihre Zeit bestimmen. Legen Sie klar fest, dass Sie sich kümmern, sagen Sie aber auch gleichzeitig, dass Sie die Zeit bestimmen. Erledigen Sie diese Aufgabe allerdings so schnell wie es Ihnen möglich ist. Ihre eigenen bereits bestehenden Termine müssen Sie deshalb nicht verschieben. Aber dem Anfragenden müssen Sie auch nicht pampig kommen, indem Sie ihn vielleicht mit bösen Sätzen antworten, wie: „Sie sind nicht der Einzige Kunde, gedulden Sie sich“. Das wäre sehr schlecht für Ihr Image. Zudem es ja völlig normal ist, dass ein ordentlicher Betrieb auch nicht alles innerhalb von Sekunden bewältigen kann. Die meisten haben Verständnis, wenn Sie sagen, dass Sie sich der Sache schnellstmöglich annehmen. Hinterlassen Sie Eindruck von Seriosität.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

3.3 Kommunikation

Der vernünftige Mensch paßt sich der Welt an, der unvernünftige besteht auf dem Versuch, die Weltsich anzupassen. Deshalb hängt aller Fortschritt von unvernünftigen Menschen ab.
(Georg Bernhard Shaw)

Da sind wir auch schon beim Thema. Die Kommunikation!
Sie findet auf verschiedenen Ebenen statt. Zum einen auf der verbalen und akustischen Ebene. Und zum anderen auf der so genannten non-verbalen Ebene. Das ist eine Verständigung des Unterbewusstseins mit Hilfe von Zeichensprache. Mit dem Unterschied, dass diese durch den ganzen Körper unbewusst durchgeführt wird. Bewusst hingegen wird uns die Körpersprache durch Babys und Kleinkinder. Die körperlichen Bewegungen passen meistens auf dazu gehörige Situationen. Zum Beispiel, wenn ein Kleinkind nicht gefüttert werden will. Dann macht es einfach die Hand vor den Mund und schüttelt vielleicht noch mit dem Kopf. Oder es presst die Lippen fest zusammen. Sie handeln dann entsprechend und stellen das Füttern ein.
Oder Ihr Hund hat Ihres Erachtens Blödsinn getrieben. Sie bauen sich vor Ihrem Hund auf, setzen beide Hände an Ihr Becken und schimpfen erst mal auf ihn. Dabei fangen Sie wahrscheinlich an mit dem Zeigefinger auf und ab zu schwenken. Habe ich den Nagel auf den Kopf getroffen? Sie erkennen jetzt wahrscheinlich, dass Sie normalerweise diese Bewegungen voll automatisch durchgeführt haben und sie sich der Wirkung gar nicht bewusst waren. Die Körpersprache verrät eben mehr als die akustischen Signale wie Aussprache. Verschränkt ein Mensch die Arme während eines Gespräches mit einem Anderen und bleibt dennoch ruhig, zeigt er damit dem anderen Unterbewusstsein auch, dass er mit ihm nicht einer Meinung ist. Er blockt mit dieser Haltung Gespräche einfach ab. Er stellt sich dumm und schaltet ab. Alles, was sein Gegenüber ihm erzählt, prallt an ihm ab, weil er einfach kein Interesse zeigen will. Je mehr Leute in Ihrem Umfeld die Arme verschränken, sobald Sie anfangen über eines Ihrer Themen zu reden, desto mehr erkennen Sie die Einstellung der Menschen Ihnen gegenüber. Bleiben Sie immer offen für Neues und lernen Sie den Umgang mit dieser mächtigen Sprache.
Es gibt beeindruckende Möglichkeiten einem Menschen, der über irgend etwas schimpft, zu besämpftigen oder ihm seine Waffen zu nehmen. Mit trainierter Körpersprache, Ruhe und Sachlichkeit bringen Sie ihn sogar dazu, Sie zu mögen und seinen Streit oder sein Problem abzustellen. Es ist gewaltig und sehr hilfreich in Situationen mit Menschen.

Zum Beispiel in einem Verkaufsladen. Der Kunde kommt rein, und ist sichtlich schon am Meckern. Wenn Sie sich jetzt als Verkäufer von der Stimmung des Kunden beeinträchtigen lassen und auf Gegenwehr setzen, haben sie ihn als Kunden und Menschen verloren. Auch seine Empfehlungen und viele weitere Empfehlungen der Empfehlungen. Das zieht seine Fäden. Seien Sie sich deshalb immer darüber bewusst, dass es eine Wirkung gibt, die von Ihnen persönlich abhängt.

Der Kunde sucht ja in diesem Moment jemanden bei dem er Frust ablassen kann. Lassen Sie sich im Interesse des Kunden und im Eigenen Sinn nicht anstecken. Begrüßen Sie ihn freundlich. Lächeln Sie und warten Sie ab, was er zu sagen hat.
Lassen Sie ihm seine Probleme offen legen und finden Sie jedes weitere Problem heraus, indem Sie Fragen stellen wie: „Gab es sonst noch irgendwelche Belastungen oder Probleme?“

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Erst hat er Ihnen das Problem verraten, was sich wirklich gut anhört und jetzt, nach dieser Frage auch sein wirklichen Grund. Meistens schiebt er noch einen Satz nach ungefähr zwei Sekunden nach. Warten Sie einfach mal ab, und zählen Sie nach der ersten Wortpause Ihres Gegenübers einfach **einundzwanzig, zweiundzwanzig**! Hören Sie zu, lassen Sie ihn ausreden und stellen Sie dann Ihre Fragen! Zeigen Sie Verständnis für seine Situation. Sie geben ihm damit das Gefühl, dass er ausreden kann. Und Menschen fühlen sich wohl, wenn Sie erzählen dürfen.

Wenn Sie ihr Gegenüber während der Zwei-Sekunden-Phase ausreden lassen, werden sie die wahren Gründe über seine Belange erfahren und können gezielt wirken. Gehen Sie auf beide Sachen ein und sagen Sie ihm, dass Sie sich dem Problem annehmen und es lösen werden. Es gibt für jedes Problem eine Lösung. Versuchen Sie unter Mitwirkung des Kunden eine Lösung für beide Seiten zu finden. Lassen Sie den Kunden darauf antworten. Fragen Sie ihn: „Was wäre denn für Sie, eine gute Lösung für beide Parteien?“. Damit zeigen Sie auch echtes Interesse und setzen den Kunden mal kurz in die Lage des Verkäufers, auch wenn er gerade nicht will. Er wird in jedem Fall mehr Verständnis haben und sich dabei wohler fühlen, als wenn er im Stich gelassen wird. Auch im Internet benötigen Sie Wissen über diese Hintergründe und psychologischen Ereignisse. Denn auch hier gibt es unter Umständen Reklamationen. Aber keine Sorge, jedes Problem ist nur im Kopf eines Menschen und kann auch durch seine Handlungen gelöst werden. Manche sind sich nicht mal bewusst wie Gut manche Produkte und Dienstleistungen wirklich sind. Weil viele einfach davon ausgehen, dass es selbstverständlich ist. Aber da liegen sie nun mal im Irrtum.

Hier können Sie zwar keine Körpersprache einsetzen, jedoch Ihr Wissen in Form von Texten. Sie können auch hier Probleme lösen und Verständnis zeigen. Zum Beispiel hatte ich mal einen Kunden, der eine wirklich sehr teure Software bei mir eingekauft hat. Scheinbar konnte er diese Software durch die technischen Vorraussetzungen seines Rechners nicht verwenden und hat zudem den Text in meiner Beschreibung nicht gelesen. Noch dazu ist in Deutschland generell bei Software ein Rückgaberecht bzw. Umtauschrecht ausgeschlossen. Ich weiß ja nun, was der Kunde für ein blödes Gefühl haben muss und habe diesen Text geschrieben: *(Sollten Sie dieser Kunde zufällig sein, vielen Dank noch mal für Ihr souveränes Verhalten)*

Er schrieb wörtlich:
„Ich habe mich so auf die Software gefreut, und dieses Geld gerne bezahlt.
Es ist sehr traurig zu sehen, wie sie damit eine Menge Geld auf meine Kosten verdienen. Ich bin stinksauer, weil einfach gar nichts funktioniert. Ich glaube nicht, dass ich jemals wieder bei Ihnen einkaufe und so was muss man nicht mal empfehlen.“

So! Na ja, was würden Sie an meiner Stelle wohl antworten, wenn Sie genau wissen, dass er Sie (unbewusst) persönlich angegriffen hat?
Wahrscheinlich etwas in der Art, wie:
„Ersten...,zweitens...!!!!!!!!!“

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Ich habe folgendes geschrieben:
„Wie ich sehe gibt es ein Problem. Das ist wirklich bedauerlich. Ich würde wohl in Ihrer Situation ähnlich reagieren. Jedoch will ich Ihnen mitteilen, dass ich gern eine für beide Seiten günstige Lösung finde. Schildern Sie mir doch bitte das genaue Problem und schlagen Sie vor, wie Sie einem Kunden entgegenkommen würden, wenn Sie an meiner Stelle wären. Ich freue mich über Ihre Antwort und verbleibe....!

Spüren Sie die Wirkung?
Ich habe mir erst einmal Zeit gegeben, um zu prüfen, welche Möglichkeit für diesen Kunden und für mich die Beste ist. Dabei habe ich mich entschlossen, dem Kunden nach seiner Antwort 50% des Kaufpreises zu erstatten und habe mich mit dem Verlust abgefunden. Das wäre beinahe wirklich ein bitteres Geschäft geworden. Aber sehen Sie, was er schrieb.

Antwort:
„Entschuldigen Sie bitte meinen Ton in der letzten Email. Ich war wirklich sehr in Rage. Ich habe mir Gedanken darüber gemacht, wie Sie sich als Verkäufer fühlen müssen, wenn Sie noch nicht mal eine genaue Beschreibung des Problems bekommen. Mein Arbeitsspeicher auf meinem PC ist zu gering und Ihre Software scheinbar nicht für meinen PC ausgelegt. Das habe ich in der Eile übersehen. Mein Fehler! Entschuldigen Sie bitte. Ich habe eine Bekannte mal gefragt, ob ich Software aus dem Internet einfach umtauschen kann und sie hat gemeint, Sie werden mir wohl das Geld nicht zurück erstatten. Ich weiß ja nicht wie sie dazu stehen. Jedenfalls will ich Ihnen mitteilen, dass ich sowieso einen neuen PC kaufen will oder einfach aufrüste und Sie haben ja dazu Angebote. Wenn Sie für mich die Portokosten weglassen, würde ich mir was raussuchen. Würde mich freuen, wenn Sie entgegenkommen.

Was halten Sie davon?
Beeindruckend, oder? Er hat mir zwar unterstellt, ich würde ihm sowieso kein Geld zurück geben, aber er hat selbst diesen Vorschlag gebracht. Er hat sogar seinen Fehler eingestanden und sich über die Rechtslage informiert. Und obwohl ich bereit war 50% der Gesamtsumme zu erstatten und den Verlust hinzunehmen, hat er nach einem PC-Teil zum Aufrüsten gefragt. Na klar. Wenn wir einmal in Kontakt stehen, warum auch nicht? Wollte er mich doch vorher nicht mal weiterempfehlen.

Bringen Sie also bei Reklamationen Ihr Verständnis entgegen und sagen Sie ihm, dass Sie in jedem Fall genau so handeln würden wie er. Das gibt ihm erst mal das Gefühl: „Wow, der versteht mich. Der ist wie ich.“ Weil das genau jeder von uns braucht. Auch, wenn Sie etwas reklamieren. Gerade, wenn Sie erfolgreich werden wollen, sollten Sie über zwischenmenschliche Beziehung Seminare besuchen und immer wieder neue Fachbücher zu diesem Thema lesen. Es kann ja nicht schaden.

Wenn Sie sich Ihrer eigenen Artikulation erst mal bewusst werden, stellen Sie fest, dass eine riesen Beeinflussung auf unser Leben durch unserer Wirkung an der Körpersprache und Einstellung abhängt. Ich selbst habe das erkannt und bin in meinem Inneren immer wieder am trainieren verschiedener Sprach- und Körpermuster. Es ist zwar anfangs nicht einfach, doch wer sich dazu entschieden hat es zu erlernen, der wird es auch!

3.4 Entscheidungen

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Wer das Risiko meidet, vermeidet seinen Erfolg!
(Erich J. Lejeune)

Damit kommen wir zu einem Thema, welches mit allen vorherigen Themen in Verbindung steht. Denn bevor Sie zu sich selbst finden und konstruktiv Ihr eigenes Leben in die Hand nehmen, müssen Sie sich dazu entscheiden.
Entscheidungen bedeuten auch, so zu handeln, wie es in Ihrer Entscheidung mit Ihnen selbst abgemacht ist. Wir denken immer wieder über unsere Wünsche, Träume und unserer Zukunft nach. Doch denken wir auch daran uns fest zu einer Entscheidung zu zwingen?
Dass es Menschen gibt, die sich nicht entscheiden können, sehen wir häufig. Im Straßenverkehr, im Restaurant, im Kino, beim Bäcker und überall wo es mehr Auswahl gibt.

Probieren Sie es mal aus, indem Sie sich bei Ihrer nächsten Pizzabestellung den Bestellschein schnappen und innerhalb von 30 Sekunden eine Entscheidung treffen. Daran merken Sie wie Entscheidungsfreudig Sie sind. Entscheidungen sind im Übrigen ein wesentlicher Bestandteil von Erfolg.

Das ist bei jedem Job so! Dabei meinen die meisten doch immer noch, dass es keine Arbeit gibt. An wen wird's wohl liegen? Was denken Sie? Jetzt wissen Sie vielleicht an was es liegt. Die Leute können sich einfach nicht entscheiden und zuschlagen. Wer aber mehr Geld haben will, muss auch etwas mehr dafür leisten und sich dazu entscheiden es zu wollen. Wirklich zu wollen!!!!!

Wichtig ist bei der Entscheidung zu einer Jobsuche sich 100% darauf zu konzentrieren und sich mit aller Konsequenz daran zu halten.
Sie sollten sich auf Alles bestens vorbereiten. Sie könnten sich zum Beispiel ein paar Notizen zu Ihrer Verhaltensweise machen und diese Einprogrammieren.

Wenn Sie sich wirklich dazu entscheiden Ihr Leben zu ändern, müssen Sie bei sich anfangen. Dazu können Sie sich mit folgenden Tipps selbst erziehen. Das habe ich auch so gemacht.

Schauen Sie sich die folgenden Zeilen an:

- Versetze dich in die Interessen anderer!
- Sei ehrlich!
- Halte Ordnung und organisiere dich selbst!
- Lobe die Leistung anderer!
- Begeistere dich!
- Suche den Angelpunkt im Gespräch!
- Kenne deinen Beruf durch und durch!
- Vergiss niemanden!
- Bringe dein Gegenüber freundlich zum Handeln!
- Schweig und höre zu!
- Behalte Namen und Gesichter
- Stelle Fragen
- Lächle! Sei zufrieden und glücklich

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Was ich Ihnen hier aufgezählt habe sind Beispiele, an die Sie sich halten können und mit deren Hilfe Sie eine positive Veränderung Ihres Lebens herbeiführen. Schneiden Sie sich zu jeder Zeile ein Stück dickeres Papier oder Pappe aus und schreiben Sie diese Zeilen darauf. Markieren Sie die Karten auch von Nummer 1 bis 13! Sie können ja auch noch weitere Begriffe erfinden. Jeden Morgen, wenn Sie das Haus verlassen, stecken Sie sich eine andere Karte ein. Die ersten paar Male der Reihe nach. Wenn Sie sich zum Beispiel einfach mal so in die Tasche fassen, werden Sie an Ihr Tagesmotto erinnert. Ihr Umfeld wird es Ihnen danken und eine positive Veränderung bereits innerhalb der ersten Wochen feststellen. Das wird Ihr erster Schritt zu mehr Erfolg. Und der muss getan werden, wie witzig Sie das auch finden sollten. Machen Sie sich den Spaß und wiederholen Sie die Kartendurchläufe im nächsten Halbjahr und wiederholen Sie nach einer 30tägigen Pause mit der ersten Karte von vorn.

3.5 Konsequenz

Zu wissen, wie man etwas macht,
ist nicht schwer. Es ist aber schwer
es zu machen.
(Andre' Kostolany – Finanzexperte und Autor)

Wenn Sie dieser Maßnahme folge leisten, haben Sie den ersten Schritt getan. Ihre Konsequenz spielt dabei eine wichtige Rolle. Ich weiß aber auch, dass die Bequemlichkeit ihr zur Last fallen kann. Motivieren Sie sich dazu, Alles auf festgelegter Zeit zu erledigen.

Ich habe da ein kleinen Test für Sie:
Dieser Test soll die nächsten 14 Tage stattfinden, um Ihre Konsequenz zu überprüfen. Der Tag hat ja bekanntlich 24 Stunden und pro Tag gesehen sind 10 Sekunde für Sie sicher kein Problem, oder?

Sie haben jetzt die Aufgabe eine kleine Notiz an Ihren Badezimmerspiegel zu heften auf dem z.B. „10 Sek." steht. Ab sofort fangen Sie täglich über die nächsten 14 Tage an, jeweils nur 10 Sekunden in den Spiegel grinsen.
Ziehen Sie es durch! Mal sehen bis zu welchem Tag Sie kommen??? Beantworten Sie sich diese Frage einfach selbst.

Im übrigen trägt das Grinsen auch wieder zu Ihrer guten Laune und geistlichen Verfassung bei. Sie starten völlig entspannt und fröhlich in einen schönen Tag. Sie wissen ja, dass Lachen für Heiterkeit sorgt und glücklich macht, aber wussten Sie auch warum? Ganz einfach erklärt: Durch die Anspannung der Lachmuskulatur im Gesicht wird Ihrem Gehirn vorgegaukelt, dass Sie gerade glücklich sind. Demzufolge nach muss das Gehirn jetzt die dafür passenden Rezeptoren über den Hormonkanal absenden, damit Sie jetzt auch noch das passende Gefühl erfahren können.
Auch darüber gibt es eine Menge Lesematerial. Sie sollten sich immer auf dem Laufenden halten und neue Dinge ausprobieren. Wenn Sie erkannt haben, warum es im Leben so läuft, wie es läuft, liegt es wahrscheinlich an Ihnen. Egal, ob gut oder schlecht. Es freut mich, wenn Sie Ihren Pegel für Ihre eigene Konsequenz erhöhen können.

3.6 Verantwortung

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Mit der Größe der Aufgaben
wächst die Kraft des Geistes.
(Friedrich Schiller)

Kennen sie den Ausschnitt eines Songs der Musik-Band „Die Ärzte“ - „Es ist nicht deine Schuld, dass die Welt ist wie sie ist, es ist nur deine Schuld, wenn sie so bleibt“ ? Aussagekräftig genug, oder? Sie merken schon, worauf ich hinaus will. Lernen Sie über Ihr Leben die Verantwortung zu übernehmen. Erkennen Sie, dass nur Sie Ihr Leben beeinflussen können. Jetzt werden Sie vielleicht sagen, aber um glücklich zu sein, brauche ich keine Verantwortung. Da kann ich nur sagen: „Ja! Wenn Sie der Meinung sind!“ Dann wird sich bei Ihnen nichts ändern! Sie schränken sich und Ihr Leben dann schon sehr lange ein und sind der Bequemlichkeit und Unverantwortlichkeit verfallen. Die anderen sind schuld! Super! Dann hat sich der vorherige Text für Sie nicht gelohnt. Vielleicht sind Sie sich gar nicht darüber bewusst, was Verantwortung übernehmen bedeutet. Es bedeutet zum Beispiel nicht von Fremden abhängig zu sein. Sein eigenes Geld zu verdienen, als Selbstständiger! Kreativität und Lösungen zu einem Problem finden.
Verantwortung zu tragen, erkennt man Leistung und Taten, die dafür sorgen, seinen Lebensunterhalt mit eigener Kraft zu verdienen. Es heißt nicht angestellt zu sein, auf seine Arbeitsstelle zu fahren und Zeit abzusitzen .Davon kenne ich auch ein paar. Mit genau denjenigen habe ich seit Jahren nichts mehr zu tun. Und das hat mir bis heut nicht geschadet. Ganz im Gegenteil.

Es gab sicher auch bei mir Zeiten, in der ich mir eingeredet habe, dass ich die volle Verantwortung trage. Leider war das aus heutiger Sicht nur der Gedanke bzw. der Wunsch volle Verantwortung zu tragen.
Die wirkliche Verantwortung zu tragen heißt auch, dass Jeder, der sie kennt, sofort sagen müsste, das sie verantwortungsbewusst mit sich und ihrer Umwelt umgehen. Mal angenommen, sie sind zu einer Gerichtsverhandlung eingeladen, weil Sie einen Fehler gemacht haben. Wenn Sie wissen, dass es ein Fehler war stehen Sie dazu und tragen Sie die Verantwortung. Sie werden ganz sicher aus diesem Fehler lernen. Und das ist ja auch Sinn unserer Gesetzgebung. Wer etwas verleugnet ist meines Erachtens nicht verantwortungsbewusst genug.

Das ist es nämlich! Daran merkt man erst wie verantwortungsbewusst man ist. Wer anderen die Schuld gibt, ist es leider nicht wert, Verantwortung und damit mehr Geld zu besitzen.

Für alle, die ständig jammern und erzählen Sie bekämen keine Arbeit:
„Kein Problem! Ändert euch einfach. Es liegt in ihrem Verantwortungsbereich!“ Und vor allem können sie für ein besseres Umfeld mit wirken und gestalten. Sie können zwar niemanden ändern, jedoch können Sie Schlechtes abwenden.
Leute, die Angst vor einer Selbstständigkeit haben, sind Menschen, die sich selbst im Weg stehen und keine Verantwortung tragen wollen. Es gehört nun mal dazu. Gerade mehr Geld, bedeutet noch mehr Verantwortung. Erfolgreiche Menschen orientieren sich an den Verantwortungsbewussten.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

4. Stärken und Schwächen eines Unternehmers

Ob du eilst oder langsam gehst, der Weg vor dir ist derselbe
(chinesisches Sprichwort)

Gehen wir zuerst auf die Schwächen ein. Das soll ja schließlich dazu verhelfen, Ihre Schwächen zu erkennen und auszumerzen. Besser jedoch wird es sein, sich auf die Stärken zu konzentrieren und diese zu verbessern und auf zu bauen. Wenn ich nur von Schwächen ausgehe, sollte ich wohl kein Unternehmer sein, dazu liebe ich meine Freiheit viel zu sehr. Doch genau das ist es ja, was Sie als Unternehmer unter gewissen Bedingungen genießen. Freiheit!

Eine wirklich schlimme und verheerende Schwäche kann Ihrer persönlichen Freiheit schaden, wenn Sie sich dieser nicht bewusst sind. Dennoch ist es besser, sich zu 100% auf Ihre Stärken zu konzentrieren, um Ihre Schwächen abzudecken. Das macht Sie auf lange Sicht wirklich unabhängig.

Aber was ist eigentlich mit Unabhängigkeit?
Sind Sie als Unternehmer auch gleichzeitig unabhängig?
Auch als Unternehmer sind Sie abhängig von der wirtschaftlichen Entwicklung und von Ihrer Überzeugungskraft gegenüber Ihren Kunden und dem Bedarf. Es genügt nicht, sich einfach als Unternehmer zu bezeichnen, wenn Sie sich selbständig machen. Denn das Wort Unternehmer stammt aus dem Tätigkeitswort „unternehmen“. Das heißt im Klartext, Sie müssen ständig etwas unternehmen, um z.B. auch Geld zu verdienen, Gewinne abzuwerfen und Produktivität an den Tag zu legen. Auch das Verantwortungsbewusstsein hängt davon ab, ob Sie als Unternehmer erfolgreich werden und tatsächlich Unabhängigkeit genießen können.
Aber was ist Unabhängigkeit eigentlich?

Ich sage Ihnen, was es für mich bedeutet. Unabhängig zu sein, bedeutet, so viel Geld zu besitzen, dass von den Jährlichen Zinsen sämtliche Kosten im Privatbereich und auch im Unternehmenssektor gedeckt werden. Es heißt auch, dass Sie im Vorfeld zwischen Ursache und Wirkung genau diese Voraussetzungen für den Tag X vorbereiten müssen. Und das in Eigenverantwortung. Sie müssen also etwas unternehmen, um Ihre eigenen Belange zu erfüllen und Ihren Kunden dabei gleichermaßen Vorteile zu bringen. Als Unternehmer müssen Sie nur für sich Gewinne erzielen. Als erfolgreicher Unternehmer müssen Sie anderen den Weg zeigen und Ihnen behilflich sein, einen Gewinn bzw. Vorteile zu verkaufen.
Als Unternehmer genießen Sie die Freiheit, jeden Tag erst um 10 Uhr mit Ihrer Arbeit anzufangen. Aber kann das wirklich finanzielle Freiheit bringen?

Was müssen Sie eigentlich tun, um wirklich erfolgreich, unabhängig und finanziell frei zu sein?

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Ich sag`s Ihnen!

Sie benötigen:

- einen genauen Plan,
- einen starken Willen,
- Durchhalte-, und Durchsetzungsvermögen,
- Überzeugungskraft,
- eine gute Portion Selbstvertrauen,
- Bereitschaft Neues zu Erlernen,
- viel Mut und Optimismus
- lockeren Umgang mit dem „NEIN“.

In jeden Fall sollten Sie sich genau überlegen, was Ihre Stärken sind, diese notieren und darauf aufbauen. Sie benötigen auch eine Portion Glück. Aber Glück allein genügt eben nicht. Das Beste ist es, jeden dieser Teile gleichzeitig aufzubauen. Denn Glück empfindet man nur, wenn man es vorbereitet. Glück ist eine Folge von positiven Ereignissen, gemessen an den dazu gehörigen Fehlern und vorher in Erscheinung getretenen Misserfolgen.

4.1 Der innere Antrieb

Der Wert eines guten Abkommens beruht auf seiner Dauer.
(Dschuang Dsi chines. Weiser)

Wir erkennen nun gerade die Stärken und Schwächen eines Unternehmers. Aber haben wir uns schon über den inneren Antrieb unterhalten? In gewisser Weise spielt der Antrieb mit Ihrem Willen zusammen. Je größer Ihr wirklicher Wille, desto größer wird auch Ihr eigener Antrieb sein.

Der innere Antrieb kann nämlich entweder eine Stärke sein oder auch ein Schwäche. Haben Sie ein klar definiertes Ziel und wollen es um jeden Preis erreichen, werden Sie wohl einen so starken Antrieb haben, dass Sie früh morgens aus dem Bett springen, sich fertig machen und darauf freuen, an diesem Ziel zu arbeiten. Sie haben so einen starken Elan, dass Sie es kaum erwarten können, anzufangen.

Jetzt ist der innere Antrieb eine perfekte Stärke, welche Ihnen hilfreich ist. Was passiert jedoch, wenn Sie jeden Tag bis spät Nachmittag keinen Antrieb haben und meist nur dann, wenn es langsam wieder nötig wird? Was glauben Sie, wo Sie damit hinkommen?

Sie werden es in beiden Fällen erleben. Tragen Sie dafür Sorge, dass Sie zu jeder Zeit ein Ziel im Kopf haben, welches Ihnen einen so starken Antrieb gibt, dass Sie einfach nicht mehr ohne Arbeit leben können. Dass Sie gen au für dieses Ziel kämpfen lernen. Darauf kommt es an. Auf nichts anderes.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

4.2 Planung

Unsere Wünsche sind die
Vorboten der Fähigkeiten,
die in uns liegen
(Johann Wolfgang
Goethe)

Setzen Sie sich einmal hin und überlegen Sie, was Sie in Zukunft privat und geschäftlich besitzen, erreichen wollen und wie Sie sein wollen. Wenn Sie sich damit beschäftigen, stellen Sie fest, wie planlos Sie vielleicht vorher gelebt haben.

Denn erst wenn es ihnen richtig schwer fällt, merken sie auch warum sie in ihrer heutigen Situation sind. Das ist eine wichtige Erkenntnis, auch wenn Sie manchmal schmerzhaft ist. Diese Erkenntnis wird Sie jedoch weiter bringen.
Sie sollten sich erst im Klaren darüber sein, bevor sie mit einer Umsetzung beginnen. Ändern sie auf dem Weg zum Ziel ruhig auch ihre Taktiken. Pfeilen sie an ihren Plänen und bauen sie diese auch immer wieder aus. Denn irgendwann wird, so komisch und unglaubwürdig das auch klingen mag, dieses Ziel erreicht sein. Egal, was sie planen, sie werden es früher oder später sowieso erreichen. Und dann benötigen sie ein neues Ziel, was sie nicht rosten lässt. Der Anfang muss dafür getan werden.
Was wichtig für eine vernünftige Planung ist, erfahren Sie im Kapitel 8.

4.3 Optimismus

Optimisten sind
Menschen, welche die
Dinge nicht so tragisch
nimmt, wie sie sind.
(Karl Valentin)

Was glauben Sie? Wer wird sich wohl mit seinem Vorhaben besser fühlen?
Der Pessimist oder der Optimist?
Kennen Sie Menschen, die überall nur das Negative sehen? Zum Beispiel „Geld“. Sie hören von ihnen: „Geld ist schlecht!“, „Geld sorgt für Drogenabhängigkeit!“, Geld ist viel zu wenig da!“, oder „Geld macht Neid und Feinde!“. Sie kennen ganz bestimmt solche Menschen. Ich selbst LEIDER auch.

Alles quatscht! Mit Geld sind ganz sicher auch einige Probleme verbunden, jedoch liegt es immer im Auge des Betrachters, aus welcher Sicht Sie es sehen. Diese Aussagen sind sicher nicht falsch, weil auch daran seine Wahrheit steckt. Jedoch ist es nicht das Geld selbst, sondern die Emotionen der Menschen, die es zu dem machen, was es für sie ist.
Sie können gern auch die andere Seite betrachten. Es liegt immer an Ihnen selbst. Sie können sich zum Beispiel glücklich schätzen, dass es Geld gibt. Weil Geld für den Aufbau unserer Schulen hilft. Weil Geld diejenigen bezahlt, welche uns wirtschaftlich voran bringt, weil Geld ganz sicher eine tolle Erfindung ist, wenn Sie bedenken, dass es Kranken hilft, Ihre Leiden zu mindern. Sie können auch gern Alles Andere sehen. Sie werden sich genau das bestätigen, wie Sie es für richtig halten. Doch wer bestimmt, was richtig oder falsch ist?

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Wer sagt Ihnen, dass nicht vielleicht Ihre eigene Meinung die Falsche ist??? Denken Sie mal darüber nach!

Ohne Geld würde es zum Beispiel keine Zinsen geben. Ohne Geld würden Sie niemals die Chance bekommen, dieses auch ausgeben zu können. Ohne Geld gehen gleich zwei schöne Gefühle flöten.
Einmal das tolle Gefühl, wenn man es erhält und zum anderen das tolle Gefühl, wenn man es ausgeben darf. Egal wie Sie die Sache sehen, Sie werden dabei Recht behalten. Und dieses auch noch bestätigen.
Denken Sie einfach immer daran, egal in welcher Situation Sie heute sind, es hängt an Ihrer Einstellung zum Optimismus oder Pessimismus.

4.4 Durchhaltevermögen

Ein Ziel ist ein Traum mit
einem Termin.
(Steve Smith)

Geben Sie niemals auf, bevor Sie Alles erreicht haben, was Sie ursprünglich wollten. Halten sie durch! Ich glaube, dass es eine größere Kraft gibt, die uns einfach testet, ob Sie uns belohnt. Und wenn sich diese Kraft entschieden hat, dass wir es wert sind, wird sie uns für unser Durchhaltevermögen reichlich belohnen. Probieren Sie es aus und schauen dann zurück. Wahrscheinlich haben Sie sich als kleiner Junge schon mal ein Fahrrad gewünscht und Ihre Eltern haben Ihnen gesagt, Sie sollten dafür sparen. Wenn Sie wirklich durchgehalten haben, wurden Sie auch dafür belohnt. Ziehen Sie Ihr Ding durch und vor allem haben Sie Geduld. Es wird sich Alles zum Besten stellen. Wie Sie es sich vorstellen. Dieses Kapitel ist bewusst nur kurz gehalten. Nur wenn sie selbst wissen, dass auch nach einer Talfahrt das Gegenteil folgt und unter Umständen sogar diese vorherige Misslage zu ihren Gunsten doppelt oder sogar dreifach ausgleicht. Sie werden immer erst am Ende eines Jahres ihren persönlichen Durchschnitt errechnen können und demzufolge nach nicht von den ersten drei oder sechs Monaten abhängig ihr Einkommen abhängig machen. HABEN SIE GEDULD UND BLEIBEN SIE EINFACH NUR AM BALL !!!

4.5 Selbstvertrauen

Das Geheimnis der Macht besteht darin,
zu wissen, dass andere noch
feiger sind als wir.
(Ludwig Börne)

Es gehört eine Menge Selbstvertrauen dazu, eine gewisse Verantwortung zu übernehmen und Ihr eigenes Geschäft aufzubauen. Stellen Sie sich mal vor, Sie sind einer der Ersten auf einer Party oder Veranstaltung für Unternehmer. Der Raum ist noch sehr leer und im Hintergrund tönt ein wenig Musik. Jemand kommt auf Sie zu und erzählt Ihnen, dass er bald den großen Durchbruch macht. Er erzählt Ihnen von seinem Vorhaben mit einem strahlenden Lächeln im Gesicht. Sie hören ihm gespannt zu. Doch weil er sich jetzt so richtig warm geredet hat, will er auch wissen, was Sie eigentlich vorhaben. Sie waren doch gerade so ein guter Zuhörer und machen einen guten Eindruck. Sie denken darüber nach und fangen an zu stottern, und wissen eigentlich gar nicht so genau, wie gerade Sie ihr eigenes Ziel erreichen können. Sie denken, dass Sie eigentlich schon etwas erreichen wollen, aber eigentlich auch nicht so richtig. Sie sind gar nicht wirklich von sich selbst überzeugt? Was glauben Sie, wird Ihr Gegenüber in einer solchen Situation von Ihnen denken? ...Nichts Gutes, oder?

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Hören Sie auf darüber nach zu denken, was andere von Ihnen denken oder halten. Denn daran liegt es nämlich, wie stark ihr Selbstvertrauen zur Geltung kommt. Denken Sie dabei mal an die Stars der Musikbranche. Sind die nicht auch manchmal unserer Meinung nach peinlich? Bestimmt! Für den einen oder anderen. Jedoch empfinden die es nicht so. Das macht sie selbstbewusst und deshalb lieben wir sie auch.

Stellen Sie sich mal die Frage, ob Sie genug Selbstvertrauen haben! Auf welche Antwort sind Sie jetzt gekommen???

Sie haben nicht genug Selbstvertrauen???
Jetzt will ich Sie mal fragen: „Fahren Sie ein Auto, Motorrad oder Fahrrad?“ Wenn Sie beide Fragen mit ja beantwortet haben, sollten Sie sich lieber in Zukunft zu Fuß fort bewegen oder Bus und Bahn benutzen.
So viel zum Thema Selbstvertrauen.

4.6 Lernbereitschaft

Die verstehen sehr wenig,
die nur das verstehen,
was sich erklären lässt
(Marie von Ebner-Eschenbach)

Um im Leben wirklich glücklich und reich zu sein, müssen Sie das Wissen darüber haben. Das heißt, sie kommen nicht daran vorbei mehr zu Lesen. Viele von uns Lesen einfach zu wenig. Weil in unserer Zeit der Fernseher und die Spielkonsole die Welt regieren, denken Sie bestimmt, dass sich heute kaum einer noch ein Buch in die Hand nimmt!
Da stimme ich Ihnen zu. Leider! Es ist wirklich so, dass sich die meisten von uns mehr mit Fernsehen als mit dem wirklich bildenden Hilfsmittel beschäftigen, weil sie einfach keine Zeit mehr haben. Sie werden vielleicht sagen, dass es keinen Erfolg oder Geld bringt, einfach ein Buch zu lesen. Da stimme ich zu, es genügt ja auch nicht nur ein Buch zu lesen, sondern den darin festgehaltenen Inhalt anzuwenden.
Wenn Sie nicht in der Lage sind ein Buch durch zu lesen, weil Sie einfach keine Lust darauf haben, fangen Sie doch einfach mit einem für Sie interessanten Thema an. Oder auch ein Schmökerheft! Wobei der Schwerpunkt des Lernens sich auf Fachbücher beziehen sollte.
Wenn Sie der Meinung sind, dass Bücher einen zu hohen Preis haben, werden Sie wohl erst zu ihrem Rentenbeginn den wahren Preis dafür bezahlen, dass Sie keines dieser Bücher gelesen haben. Steigern Sie sich ins Lesen so weit rein, dass Sie gar nicht mehr ohne können. Lesen Sie täglich mindestens 30 Minuten in einem Fachbuch und Sie werden immer mehr Wissen erlangen, welches Sie in Ihrem Leben anwenden können und was Ihnen den Weg in eine schöne Zukunft eröffnet.

Sie haben es in der Hand. Sie allein! Sie müssen nur wollen...

Wenn Sie mal scharf darüber nachdenken, wen Sie kennen, der eine eigene Bibliothek oder einfach nur extrem viele Bücher besitzt, fragen Sie mal nach dem Kontostand des Besitzers dieser Bücher. Ich glaube, dass ein Zusammenhang zwischen Vermögen und Bücherbestand besteht. Oder wie erklären Sie sich, warum nur Menschen viele Bücher haben, die auch gleichzeitig eine Menge Geld besitzen?

Die Reichen haben sich garantiert einfach nur mit verschiedenem Wissen beschäftigt, sich dieses Wissen angeeignet und dann in die Tat umgesetzt. Denken Sie jetzt an einen Anwalt oder Arzt! Diese Personengruppe hat eine Menge Wissen. Auch darüber, wie Sie Ihr Geld verdienen können.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Nehmen Sie sich jeden in Ihrem Umfeld zum Beispiel und orientieren Sie sich nur an diesen Menschen. Nicht aber an Menschen, die sowieso alles besser wissen und dennoch nicht haben und niemand sind.
Lernen Sie besser und schneller zu Lernen. Das bringt Sie richtig voran.
Die Frage ist sicher WIE???
Fangen Sie einfach mit dem Lesen an. Wenn sie eine Woche für ein Buch benötigen, dann machen sie es so. Steigern sie durch konsequentes Lesen die Frequenz. Je mehr sie lesen, desto schneller prägt sich dieser Effekt. Versuchen sie so viel wie möglich von dem Gelesenen wieder zu geben. Sie werden schnell bemerken, dass es immer einfacher wird. Außerdem lernen sie Taktiken, wie sie die kleinen Wörter wie „und, so, sein, bin,...usw.“ einfach überspringen. Wenn sie z.B. nur drei Worte pro Zeile lesen und sich auf das Merken des Inhaltes konzentrieren, werden sie feststellen, dass sie die Sätze genau so zusammen setzen, wie es für ihr Gehirn am besten ist.
Sie werden durch die Masse der Bücher eine immer schnellere Auffassungsgabe erhalten und ihr Wissensnetz enorm erweitern. Aber tun sie es einfach und steigern sie genau diese Frequenz.

4.7 Ablehnung

Die kürzesten Wörter, nämlich ja und nein, erfordern das meiste Nachdenken.
(Pythagoras, griech. Philosoph, um 570 - 497/496 v. Chr.)

Ablehnung ist in den meisten Fällen eines der größten Probleme, die ein unerfahrener Unternehmer gern als Hintertür für seinen Ausstieg nutzt. Das ist jedoch niemals eine Lösung, sondern hat nur mit Aufgeben zu tun.
Gehören Sie auch zu denen, die lieber aufgeben? Oder wollen Sie etwas aus Ihrem Leben machen?

Die Ablehnung, die auf Sie zukommen wird, müssen Sie als Unternehmer locker sehen. Denn die hat nichts mit Ihnen zu tun. Ablehnung entsteht dadurch, dass ein potentieller Kunde oder Geschäftspartner noch Bedenkzeit braucht, oder ein besseres Angebot erhalten hat. Manchmal liegt es einfach nur daran, dass er keine Lust hat, über Ihr Angebot nachzudenken und manchmal gab es einen Unfall oder Trauerfall in der Familie, oder es ist einfach nicht der richtige Zeitpunkt. Manchmal schauen sich die Menschen in Ihrem Umfeld Ihre Entwicklung einfach nur an, bevor Sie auf Sie zukommen. Auch ein Streit mit der Frau oder irgendwelche eigenen Probleme können ein Grund für die Ablehnung zu Ihrem Vorhaben sein. Nehmen Sie es einfach hin und seien Sie freundlich. Es hat einfach nichts mit Ihnen zu tun.

Es gibt außerdem noch ein anderen Gesichtspunkt, der das Ablehnungsgefühl steuert. Das ist Ihre innere Einstellung dazu, die Ihnen das Gefühl der Ablehnung erst ermöglicht. Denken Sie positiv über die Ablehnung, denn in der Regel kann ihr Gegenüber nichts dafür. Entweder weil er sich im Wesentlichen nicht mit zwischenmenschlichen Beziehungen auskennt oder weil er einfach nur „keinen Bock“ hat.
Lassen Sie ihn! Es gibt so viele Menschen, die Interesse an Ihnen haben werden, wenn Sie bereit sind, nicht böse auf sie zu sein.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

4.8 Ängste

Die Menschen lassen sich lieber durch Lob
ruinieren als durch Kritik bessern.
(George Bernard Shaw)

Die Angst spielt bei uns allen mit. Auch wenn Sie sich ständig vor Irgendetwas fürchten, so ist es ganz sicher nur in Ihrem Kopf. Die Angst hält uns vor unseren Erfolgen fern. Wenn Sie ein Mensch sind, der ständig nur Angst vor dem Unbekannten hat, überlegen Sie mal, zu welcher Personengruppe Sie gehören! Zu den Pessimisten oder den Optimisten. Denn der Urschleim der Angst vor dem Unbekannten liegt im Risiko- und damit im Negativdenken. Orientieren Sie sich besser nicht am Risiko, sondern sehen Sie die darin verborgenen Chancen. Wie ein Kollege und Freund damals zu mir gesagt hat: „Mirko, willst Du wirklich das ganze Risiko auf dich nehmen?“. Ich musste ihn erst mal ein wenig verwirrt ansehen und fragen, welches Risiko er eigentlich meint??? Bis heute fehlt mir und wahrscheinlich ihm jedes Verständnis dafür. Doch den Weg bin ich trotz der rings um mich negativ Meinungen gegangen. Lassen auch Sie sich auf ihrem Weg nicht beirren und schon gar nicht von in Ihrem Vorhaben aufhalten.

Auch wenn Sie dabei ein mulmiges Gefühl haben. Doch genau das ist es, auf was es ankommt. Sie benötigen diese Angst unbedingt, um zu erkennen, dass sie mit ihren Entscheidungen ihren Verantwortungsbereich erweitern. Und immer, wenn Sie der Angst entgegen gehen, erweitern Sie Ihren eigenen Horizont ein Stückchen mehr. Dabei ist es ein gutes Zeichen auf Ihrem Weg ein wenig Angst zu haben. Erst wenn diese Angst nicht mehr so groß ist, zeigt Sie Ihnen, dass Sie gewachsen sind. Und die Aufgabe somit zu ihrer Routine gehört.

Aber wie kann ich der Angst entfliehen?
Ganz einfach! Wie ich schon schrieb, gehen Sie der Angst entgegen. Sie werden dabei feststellen, dass Ihre Angst nur anfänglich ein paar Minuten andauert. Doch danach ist sie völlig verschwunden. Und dann macht Ihnen genau diese Handlung doppelt Spaß. Stellen Sie sich mal vor, ich hätte Angst gehabt, dass es unter den Lesern meines Buches auch Leute gibt, die der Meinung sind, dass dieses Buch Schwachsinn ist. Dann hätte ich vermutlich die ganze Reihe von Ideen ringsherum gar nicht wahrnehmen können. Es wird dabei ganz sicher auch ein paar Menschen geben, die mit mir nicht der gleichen Meinung sind. Aber wenn Sie sich diese Menschen genau ansehen, werden Sie feststellen, dass genau diese in Ihrem Leben noch gar nichts erreicht haben. Oder auch noch nicht mal das Positive sehen. Das können Sie ganz leicht nachprüfen.
Dagegen wird jeder, der aus seinem Leben etwas machen will und wirklich die Chance sieht, dieses Buch sogar weiter empfehlen.

Also, ich sage Ihnen was. Ich hätte anfangs nie gedacht, dass ich es mit diesem Buch so weit bringen würde. Aber hätte ich mich von meiner Angst aufhalten lassen, wäre ich heute nicht hier angekommen.

In einem Buch von Bodo Schäfer habe ich mal gelesen, dass die Angst nicht ausgerissen werden kann. Sie kann jedoch übertönt werden. Sie kann genau so übertönt werden, wie es das Licht mit der Dunkelheit macht. Seine Worte waren so treffend, dass diese auch mich geprägt haben. Er schrieb auch von einer Gartenanlage, in der einige Besitzer in Ihren Gärten die typischen Arbeiten verrichten.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Der Eine war ständig nur am Fluchen, weil er seinem Boden das Unkraut nie entziehen konnte. Ständig wuchs es nach. Er ärgerte sich darüber und sein Laune war stets im Keller.
Der andere Gärtner hatte einen so schönen Garten, dass sich jeder der vorbeikam fragte, wie er es nur hin bekam, diesen Garten so schön zu halten. Kaum Unkraut zu sehen und ein glücklicher Gärtner mit einem schönen Gartengrundstück.

Irgendwann fragten sich die Leute, wie er es hinbekommt, diesen Garten immer so Schön zu halten und kein Unkraut bekämpfen zu müssen.

Er antwortete folgendes: „Wissen Sie, wenn ich mich immer nur auf das Ausrupfen meines Unkrautes fokussieren würde, wäre ich wohl nicht so glücklich. Denn das Unkraut gibt es auch in meinem Garten, wie bei meinem Nachbarn, der sich die ganze Zeit nur darüber den Kopf zerbricht. Ich, mein Herr, konzentriere mich den ganzen Tag darauf, mit welchen Blumen ich dieses Unkraut überdecken kann.! Das ist mein Geheimnis!“
Er sagte aber auch, dass es einen dritten Gärtner gibt, der von allen hier der erfolgreichste ist. Er züchtet in seinem Garten Giftpflanzen.
Sie fragen sich bestimmt, warum einer erfolgreich ist, wenn er Giftpflanzen züchtet?

Dieser Herr ist der erfolgreichste aller Gärtner, weil er aus den Giftpflanzen Medizin machen kann. Das ist das wahre Geheimnis des Erfolges. Das ist auch das Geheimnis der Überwindung von Ängsten. Übertönen Sie Ihre Ängste, in dem Sie diese einfach übertönen. Denken Sie an das Licht, welches die Dunkelheit übertönt. So werden Sie Ihre Ängste überwinden. Das wird Ihnen jeder Erfolgreiche bestätigen. Schreiten Sie der Angst entgegen und sie wird ausgeblendet. Ich wünsche Ihnen dabei viel Spaß und vor allem die Erkenntnis selbst.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

5. Ideen für Ihr Einkommen

Wir neigen dazu, Erfolg eher nach der Höhe unserer Gehälter oder nach der Größe unserer Autos zu bestimmen als nach dem Grad unserer Hilfsbereitschaft und dem Maß unserer Menschlichkeit.
(Martin Luther King 1929-1968)

Ich habe diesen Abschnitt bewusst nicht von den einzelnen Möglichkeiten getrennt, weil ich mir wünsche, dass sie diesen Abschnitt komplett lesen. Am Ende werden sie so viele Chancen gesehen haben, dass sie die nächsten 470 Jahre Arbeit hätten. Schreiben sie sich die Hauptinteressen raus und qualifizieren sie sich durch Lesematerial und Informationen. Bilden sie sich weiter. Diese Investition haben sie in 10 Jahren wieder drin.

Es gibt zahlreiche Möglichkeiten, um sich eine neue Einkommensquelle zu schaffen. Doch wie stark sind Sie dazu bereit? Haben Sie schon mal eine Idee gehabt und Sie nicht umgesetzt? Ich kann Ihnen sagen, dass es wichtig ist, ihre eigenen Ideen einfach nur mal umzusetzen. Denn auf dem Weg dahin kommen Sie auf neue hervorragende Ideen. Auf Ideen, die vielleicht sogar bisher kein anderer hatte. Das ist auch dem Erfinder von Viagra passiert. Eigentlich wollte er nur ein Mittel zur Stabilisierung der Herzfunktion entdecken. Dabei sind ihm neue Erkenntnisse gekommen und nun ist er dennoch erfolgreich geworden. Nur eben mit einer ganz anderen Variante als vorgesehen. Das Ziel war ja schließlich ausschlaggebend für die Handlung des Erfinders. Ich kann Ihnen an dieser Stelle etliche Ideen liefern, mit denen Sie in Zukunft richtig Geld verdienen und sogar sofort Ihr jetziges Angestelltenverhältnis beenden könnten, und risikolos Ihr Einkommen realisieren. Es ist jedoch viel besser, Ihren jetzigen Job als Grundlage für Ihren zukünftigen Erfolg zu nutzen. Denn Geld wird immer benötigt. Und wenn Sie nebenbei MEHR Geld verdienen, sollten Sie bereit sein, dieses zusätzliche Geld in neue Angelegenheiten zu investieren. So baut sich in den nächsten 10 Jahren zum ersten Ihre Einstellung neu auf, und zum anderen haben Sie bis dahin ein gewisses Vermögen angesammelt und können bereits die ersten Zinsen einnehmen.

Für dieses Buch habe ich mir vorgenommen, überwiegend Möglichkeiten für Internetverdienste aufzuzeigen. Es gibt jedoch auch Dinge, die Sie mit dem Internet und mit der Praxis verbinden können. Ich rede dabei von Dienstleistungen. Gründen Sie doch ein Dienstleistungsunternehmen oder einen Online-Shop oder betreiben Sie mit Ihren bereits vorhandenen Webseiten Werbung und lassen Sie sich dafür bezahlen (z.B. GoogleAdsense™ Infos unter http://www.google.de/adsense).

Wichtig im Internetgeschäft, wie auch im regionalen Geschäft sind Ihre Kontakte und Potentiale. Im Internet gibt es wesentlich mehr Potential, als in lokalen Geschäften. Doch die Frage ist, wie erreiche ich dieses Potential.
Ganz ohne Arbeit wird es am Anfang nicht gehen, aber mit der Zeit wird immer weniger Aufwand nötig, wobei der Verdienst parallel steigt. Selbst wenn Sie Tausend Jahre lang massiv Werbung betreiben, werden Sie immer wieder auf sehr viele Menschen treffen, die Ihr Angebot noch nicht mal gehört haben. Außerdem verbirgt sich hinter jedem potentiellen Kunden oder Geschäftspartner auch ein Empfehlungsgeber. Wenn sie also keinen Neukunden gewinnen, aus welchen Grund auch immer, können Sie nach Empfehlungen fragen oder mit der GoogleAdsense™ Werbung auf ihren Seiten etwas Geld dazu verdienen. Manchmal bringt eine Empfehlung mehr Empfehlungen und noch mehr Geld. Im Internet haben Sie sogar noch

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

bessere Chancen neue Kontakte zu bekommen. Denn im Vergleich zu Ihrer Stadt haben viel mehr Menschen Zugriff auf Ihre Angebote. Noch dazu, wenn Ihr Kunde einen guten Grund hat, Sie weiter zu empfehlen. Bieten Sie immer Empfehlungsprämien an.

Immer mehr Firmen machen
mit immer weniger Leuten
immer mehr Geld.

Haben sie bestimmt auch schon gehört, oder?
Warum es in der heutigen Zeit immer mehr eigenständige Existenzen gibt, liegt auf der Hand. Viele Menschen sind einfach unzufrieden mit Ihrem Betriebsklima, andere hingegen wollten ursprünglich nur ein paar Euro dazu verdienen und haben dabei neue Geldquellen erschaffen, weitere haben sich expandierenden Unternehmen angeschlossen und verdienen heute das doppelte oder gar dreifache Ihres Einkommens als Angestellter.

Die Vorteile kennen sie selbst wahrscheinlich gut genug! Aber haben bisher vielleicht nur gekniffen. Aus welchen Grund auch immer!

Aber welche Ideen können sie anregen, ein eigenes Geschäft aufzubauen, eigene Produkte herzustellen oder durch Werbung ein Vermögen zu verdienen?

Sie könnten Produkte selbst herstellen. Vielleicht haben sie in Ihrer Not sogar schon mal irgendwas erfunden. Wenn sie in Ihrem Haushalt zum Bespiel mal eine Alternative für ein spezielles Reinigungsmittel dringend benötigt, oder ein Werkzeug umfunktioniert haben, könnte es sogar sein, dass sie dieses nur noch anbieten müssten. Vielleicht versteckt sich hinter ihrer Idee eine, die dato noch kein anderer hatte? Wer weiß?

Vielleicht kennen sie sich mit einigen Sachen richtig gut aus und könnten ihr Wissen notieren. So lange, bis ein Buch entsteht. So wie dieses hier!
Es kann sogar sein, dass sie mit dem Vertrieb von Ebooks, durch den Besitz einer Master-Lizenz gutes Geld verdienen.
Sie könnten aber auch selbst Ideen und Anleitung oder Hilfestellungen verkaufen. Oder die Rechte daran vermieten oder verkaufen. Zum Beispiel gegen eine Jahresgebühr! Oder schaffen Sie eine eigene Handlesplattform. Vielleicht fällt ihnen ja auch etwas ein, was Ebay noch nicht hat, aber gebrauchen könnte. Prüfen sie das mal beim Patentamt. Tragen sie sich ggf. als Patentinhaber ein und bieten sie es Ebay, oder anderen an, die es gebrauchen könnten. Denken sie mal scharf nach.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Sie könnten im Internet so viele verschiedene Dienste anbieten. Es gibt sehr viele Menschen, die sich mit Werbung im Internet nicht auskennen und auch nichts darüber lesen wollen. Sie könnten zum Beispiel einige Bücher über Marketing im Internet lesen oder die Tipps in diesem Buch dazu verwenden, um Homepage-Besitzern einen Besucher-Service anzubieten. Sie könnten mit Werbung im Internet eine Menge Geld verdienen. Auch, wenn es schon genügend andere gibt, bleibt genug Platz für sie und ein paar weiteren Millionen Menschen. Nutzen sie die verschiedensten Werbemöglichkeiten, um ihr Angebot und das Angebot anderer zu verbreiten. Bieten sie eine auf Gegenseite beruhende Werbe-Partnerschaft an. So sparen sie selbst Werbeaufwand und streuen zugleich ihre Seite mit Hilfe eines Partnerlink auf einer fremden Seite in internationale Gebiete. Das dauert zwar eine Weile, wird sich jedoch auszahlen. Sie müssen es nur tun.
Außerdem bieten auch sehr viele Unternehmen Partnerschaften an, über die Sie Geld verdienen können. Sie haben die Wahl. Sie können Alles miteinander verbinden.

Sie entscheiden, welche Möglichkeiten sie für sich nutzen. Machen Sie sich Notizen dazu. Anschließend beschäftigen Sie sich mit diesem Thema. Lesen sie sich auch in verschiedenen Foren Probleme und Fragen der Menschen durch. Vielleicht sind Sie Pädagoge und kennen sich mit Erziehung gut aus. Vielleicht haben einige Menschen Fragen zu Themen, in denen Sie sich verdammt gut auskennen. Erstellen Antworten und bieten diese in Auktionen und Handlesplattformen an. Verkaufen Sie allen Ihnen bekannten Auktionshäuser ihre Ideen oder einfach nur günstig erworbene Artikel. So kommen Sie zu einem Startkapital.

Nutzen Sie Anbieter, die Ihnen für das Lesen von Werbebotschaften in Form von Emails Geld bezahlen. Werben Sie neue Mitglieder und verdienen Sie durch Sponsoren und Werbe-Einnahmen Ihrer Partner und zusätzlich am Verkauf verschiedener Dienstleistungen oder Produkte über Ihre Partnerlinks. Nutzen Sie Affiliate-Programme. Machen Sie Werbung für Leute, die Ihnen Provisionen zahlen, sobald die Produkte durch Ihre Webseite bzw. Ihren Werbelink verkauft wurden, haben sie Geld verdient. Finden Sie, was Andere suchen. Verkaufen Sie, was Sie finden. Nutzen Sie die Vielfalt des Internet-Angebotes. Es gibt keine Grenzen. Nur eine Menge Arbeit, die niemals aufhören wird. Sie sehen sicher schon dass niemand wirklich arbeitslos werden kann, wenn er sich mit den richtigen Möglichkeiten beschäftigt.

Verkaufen Sie zum Beispiel Verbrauchsmaterialien auf Nachfrage. Setzen sie sich auf den Hosenboden und sortieren sie Angebote von Großhändlern. Verhandeln sie über Preise. Manchmal kommt es vor, dass die Großhändler ihnen die Versandspesen nicht berechnen. Das ist auch gleich wieder ein Gewinn für Sie.
Suchen sie Firmen und Kunden über verschiedene Kontaktmöglichkeiten auf, die von ihren Angeboten profitieren können. Beachten sie, dass sie Verbrauchsmaterialien so verkauft werden, dass ihr Geschäftspartner so wenig Aufwand wie möglich hat. Sie könnten sogar einen noch besseren Preis mit ihrem Lieferanten verhandeln, wenn sie ihrem Kunden gegenüber das Angebot machen, gleich einen Sechsmonatsbedarf oder Jahresbedarf zu kaufen. Bieten sie ihren Kunden und Geschäftspartnern an, jeden Monat oder jedes Halbjahr die gleiche Menge Verbrauchsmaterial zu bezahlen und automatisch geliefert zu bekommen. Wenn sie sich die Preise im Einzelhandel und Großhandel ansehen, wissen sie wie deutlich billiger ihre Angebote für diese Waren wirklich sind. Sie müssen nur die Lieferanten finden, die Ihren Bedarf decken können.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Als Gebrauchsmaterialien eignen sich z.B. Druckerpapiere, Tintenpatronen, Druckköpfe, Stempelfarbe, Tackerklammern, Stifte aller Art usw. Seien Sie bei der Zusammenstellung kreativ. Lassen Sie nichts aus.
Denken sie bitte daran, dass sie für all diese Sachen kein Geld, sondern nur etwas Zeit benötigen. Da Sie diese Sachen auf Abruf anbieten, entfallen Ihnen Lagerkosten und das Risiko, auf verschiedenen Waren sitzen zu bleiben. Bieten Sie diese Dinge per Vorkasse an. Sie können in einigen Monaten sogar Ihr Geschäft erweitern, wie Sie Lust darauf haben. Aber bedenken Sie immer Kleinvieh macht auch Mist. Bleiben Sie jedoch immer auf dem Boden. Auch wenn es das erste Mal vorkommt, dass sie 5.000,-Euro Gewinn in 20 Tagen gemacht haben. Möglich ist Alles. Geben sie das Geld nur nicht unbedacht aus. Es können auch andere Zeiten kommen, in denen sie sich selbst dankbar sein können, wenn das Geld noch im Hintergrund spielt.

Besser ist es natürlich einmal im Jahr ein so großes Geschäft zu machen, dass Sie Ihre jährlichen Kosten damit gedeckt haben und einen wirklich guten Profit daraus schlagen konnten. Unsere Wirtschaft funktioniert so einfach und macht es bei jedem möglich, wenn er es nur will.

Bauen Sie sich separat eine große Werbenation auf. Sammeln Sie aus Ihren Angeboten die Email-Adressen. Nutzen Sie Werbenetzwerke, um Kontakte auf- und auszubauen. Sie werden vielleicht am Anfang nicht so viele Kontakte haben, jedoch wird sich das auf lange Sicht komplett ändern. Sie müssen nur den ersten Schritt tun und Geduld und Optimismus aufbringen und so lange durchhalten, bis die gewünschten Ergebnisse eintreffen. Bauen Sie sich eine Email-Adress-Liste (Opt-In-Liste) auf. So, wie es auch diejenigen gemacht haben, die, so wie Sie es bereits am Anfang des Buches gelesen haben, innerhalb der ersten 48 Stunden ein Vermögen verdienen.
Diese Leute haben einfach nur einen kleinen Zeitvorsprung. Dort kommen sie auch noch hin. Das bringt die Zeit mit sich.
Wenn Sie einen Kunden gewonnen haben, lassen Sie sich empfehlen. Ich zeige Ihnen im -Kapitel 12-, wie sie sich in den nächsten Jahren eine gigantische Opt-In-Liste aufbauen können. Ich erkläre Ihnen auch, was dabei zu beachten ist. Gerade im Bezug auf Spamming (unerlaubtes und ungewünschtes Versenden an Fremde Adressen), gibt es Einiges, auf was zu achten ist. Diese Art von Emailversand ist wettbewerbswidrig und deshalb illegal. Es geht auch gemütlich und stressfrei mit dem Bedarf an gewisser Zeit.

Ein weiteres und gutes Geschäft übers Internet, ist der Import von Waren aus den Niedrigpreis-Produktionsländern. Die Preise in Asien oder China sind gegenüber unseren in Deutschland ein himmelweiter Unterschied. Über 90 Prozent unser täglich in Betrieb genommenen Geräte kommt heute aus China, Japan usw., also ist kein Schrott, wie meist (nur) vermutet. Und importieren ist genau so einfach, wie in Auktionshäusern zu bestellen. Jedoch sollen Sie sich einigen Gewohnheiten entledigen. Zum Beispiel müssen Sie die Sprache English halbwegs beherrschen. Lassen Sie sich nicht abschrecken, wenn Sie nicht alles können. Es gibt einige Bücher über Import, denen Sie auch Muster-Exemplare für den Schriftverkehr entnehmen können. Einige Firmen in Fernost sprechen sogar deutsch mit Ihnen. Der Handel zwischen uns ist so stark gewachsen, dass sich einige freundliche Chinesen und Japaner der deutschen Sprache angepasst haben. Warum sollten nicht auch Sie mal einen Englischkurs besuchen, um der Sprache mächtig zu werden?

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Nutzen Sie die Ressourcen, die es ja sowieso überall gibt. Lesen Sie Artikel über jedes wichtige Thema, was mit den vorher genannten Bereichen zu tun hat. Bauen Sie Ihr Wissensnetz immer weiter aus. Sie können davon nur profitieren. Sie kennen das bestimmt. Wenn sie sich in Ihrer Umgebung umsehen und kaum Bücher feststellen, müssen sie daran arbeiten, genau diesen Punkt zu ändern. Ich glaube jedoch schon, dass sie ein begehrter Leser sind. Sonst hätten sie dieses Buch nicht angefangen. Ich will ihnen gleich mal was ans Herz legen, falls es doch nicht so sein sollte. Wenn sie an einen erfolgreichen Menschen denken, haben sie sicher auch das Bild einer Villa mit eigener Bibliothek in ihrem Kopf. Sie werden sicher davon ausgehen, dass der oder die Besitzer sehr wohlhabend sind und sich so viele Bücher eben leisten können.

Sagen sie! Kennen sie einen nicht so erfolgreichen Menschen, der sein ganze Wohnung mit Büchern versehen hat? Ich glaube kaum. Es liegt genau daran, dass dieser Jemand eben nicht so erfolgreich ist. Es gibt in unseren Bücher so viel gutes Wissen, durch welches sie selbst Vorteile haben und vielleicht zu neuen Ideen kommen. Mit diesen Ideen haben auch diese Villa -Bewohner ihr eigenes Vermögen aufbauen können. Es liegt einfach nur am fehlenden Wissen über Möglichkeiten und einer falschen Einstellung gegenüber den positiven Dingen. Ich hoffe, ich konnte einen Lichtblick verschaffen.

Eine weitere Möglichkeit ist es, Produkte im Internet so günstig einzukaufen, dass Sie diese mit Gewinn wieder verkaufen können. Sie könnten zum Beispiel über Suchmaschinen nach weniger bekannten Auktionshäuser suchen, sich dort anmelden und die dort angebotenen Artikel für 1,- Euro ersteigern. Der Vorteil in den unbekannten Auktionshäusern besteht darin, dass sie eben unbekannt sind. Das bedeutet auch, dass nur Wenige diese Angebote suchen. Der Verkäufer dieser Artikel macht vielleicht einen Verlust, aber sie einen Gewinn. So läuft das nun mal. Wenn Sie die Sachen kaufen und anschließend teurer in bekannten Auktionshäusern verkaufen, machen sie ordentlichen Gewinn. Wenn der Artikel gefragt ist, können Sie damit Ihr weiteres Startgeld verdienen.

Vergessen Sie aber bitte nicht, dass es nicht auf Ihre Einnahmen ankommt, sondern darauf, dass aus entstandenen Gewinn sofort eine Rücklage gebildet bzw. neu investiert werden muss. Denn dieses Geld wäre vorher auch nicht da gewesen. Und Sie wollen ja etwas erreichen. Also sammeln Sie mal Ihre Gewinne für schlechte Zeiten. Sie werden lernen müssen, ihr Ausgabenverhältnis in Zügeln zu halten. Sonst kann ich ihnen gleich versprechen, dass in etwas härterer Zeit ein großer Verlust ihrer finanziellen Existenz kommen kann. Geben sie nur Geld für Privatanschaffungen aus, wenn sie dieses aus Zinsen bezahlt bekommen haben. Das ist auch meine Einstellung. Sparen (sich selbst als erstes bezahlen) und von den Zinsen Wünsche erfüllen, die mich keine Arbeit gekostet haben. Auch wenn es noch im kleinen Rahmen bleibt, so ist das der Anfang ihres neuen (erfolgreichen) Lebens. Im Übrigen sind die heute finanziell Unabhängigen nur durch das Aufbewahren eigener Gewinne und das Reduzieren Ihrer Ausgaben reich, und damit wirklich unabhängig geworden.

Um noch mehr Profit aus ihren getätigten Verkäufen zu erwirtschaften, könnten sie zum Beispiel jedem Kunden, der etwas bei Ihnen gekauft hat, eine Empfehlung für verschiedene Projekte stecken. Wenn er das Angebot nutzt, verdienen sie wieder selbst Provisionszahlungen. Provisionen sind Anteile für Sie, aus Einnahmen der Firma, welche die Produkte an den von ihnen empfohlenen Kunden verkauft. Das Prinzip ist denkbar einfach und

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

genauso lohnenswert. Ebenfalls ohne Lagerkosten und Aufwand für sie. Zumindest sind Netzwerk-Firmen auf Langfristigkeit ausgelegt und bringen durch diese Empfehlung eben immer wieder Gelder. So wie sie meistens nur die gleichen Lebensmittelgeschäfte besuchen und immer bei denen Ihre Verbrauchsmaterialien einkaufen, so kaufen die von Ihnen empfohlenen Käufer über ein Netzwerk (Network-Marketing bzw. Multi-Level-Marketing oder Affiliate) in Zukunft eigene Waren ein. Nur mit dem Unterschied, dass diese Network-Firmen kaum Werbekosten haben, da Sie überwiegend von ihren eigenen Kunden an weitere Kunden empfohlen werden. Somit sind die Preise gegenüber dem Einzelhandel meist auch niedriger, und ein paar Prozent des Geldes, der in diesen Firmen im Bereich Werbung eingespart wird, kommt Ihnen zu Gute. Ich mache das auch schon seit einigen Jahren so. Der Umfang des Einkommens baut sich hierbei allerdings nur in wenigen Fällen so dramatisch schnell aus, dass viele mit dem Empfehlen an potentielle Neukunden aufhören, diese Firmen an Ihre Kunden und Freunde zu empfehlen. Aber was kostet Sie das, einfach einen kleinen Zettel mit dem Hinweis bzw. Ihrer Empfehlung Ihrem Kunden mit in den Umschlag zu packen? Der Rest entwickelt sich ja sowieso. Sie können nichts dagegen tun. Das Geld kommt automatisch und wird stetig mehr. Es dauert eben nur ein bisschen länger. Aber es ist stressfrei und bringt Ihnen keinen Verlust.

Sie werden noch eine Menge mehr Ideen sammeln können, wenn Sie heute mit ein paar ausgewählte Möglichkeiten anfangen. Auf dem Weg zum Ziel kommen immer wieder neue Erkenntnisse, die Ihnen auf kurz oder lang Bargeld bringen. Sie müssen nur darauf zurück greifen.

Es gibt eine Möglichkeit Ihre Einnahmen in absehbarer Zeit zu vermehren. Nehmen Sie Ihre ersten Tausend Euro und kaufen Sie Aktien, die nur 1,-Euro kosten. Ein bisschen Risiko darf ja sein. Das Geld war vorher ja auch nicht da! Lassen Sie es mindestens 6 Monate liegen und beobachten Sie erst danach die Kurse. Sie können nach 6 Monaten gleich zweimal profitieren. Zum einen sind Gewinne aus Aktien nach dieser Anlagezeit steuerfrei und zum anderen ist der Zins unter Umständen mehr als bei einer festen Anlage.
Mal angenommen der Kurs liegt jetzt bei 1,25 Euro, dann haben Sie bei Tausend Euro in 6 Monaten zusätzliche 250,- Euro Gewinn abzüglich der Bearbeitungsgebühr der Banken und Broker, wenn Sie jetzt verkaufen. Diesen Gewinn können Sie jetzt in weitere Geschäftszweige investieren und die Tausend Euro plus das, was Sie ja in den letzten sechs Monaten an Gewinnen erzielt haben, können Sie dann wieder in diese Aktien investieren. Achten Sie darauf, dass der Kurs bei Ihrem Einkauf wieder bei 1,- Euro oder sogar darunter liegen.

Sie müssen keine Angst vor Aktien haben. Die beißen nicht. Auch wenn Sie immer mal hören, dass jemand viel Geld durch Aktien verloren hat. Ich höre auch ständig, dass irgendwelche Leute eine Menge Geld verloren haben. Wenn sie dabei mal nachhaken, stellen sie fest, dass es sich um so kleine Beträge handelt, die nicht mal als Verlust zählen. Das ist in der Regel nur ein Aufmerksamkeitssyndrom mit extrascharfer Übertreibung, um gehört zu werden. Mehr ist es nicht! Fragen sie einfach immer nach.
Meist ist es die eigene Schuld des Aktienbesitzers, denn er hat ja selbst die Aktien zu einem ungünstigen Zeitpunkt verkauft. Er hätte ja auch warten können. Es gab in der Geschichte der Aktien Hochs und Tiefs. Jedoch blieb keines der Beiden länger als zwei Jahre so stehen und ging tiefer oder höher. Also, Aktien sind sicher! Es muss sich nur noch rum sprechen.
Eine Menge Menschen denken, dass es besser ist sein Geld unters Kopfkissen zu stecken. Da liegen Diejenigen, die das behaupten im Irrtum.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Erstens kann Ihr Haus mit Kopfkissen abbrennen und dann ist Alles Futsch und außerdem frisst die Inflation das aufgehobene und nicht benutzte Geld langsam und allmählich auf. Aus 1000,- Euro mach 800,- Euro in 10 Jahren. Und von diesen 800,- kann sich jeder nur noch eine, statt eigentlich zwei, bis dahin gestiegene Miete leisten. Noch dazu kenne ich keinen Sparer, der behauptet, dass es besser ist sein Geld im Kopfkissen auf zu bewahren. Meist sind das die ärmsten Menschen von allen, weil sie überhaupt nichts für sich selbst weglegen und sich wundern, warum es bei ihnen so schlecht aussieht.
Wer spart, hat Geld. Wer Geld hat, kann damit arbeiten. Wer sein Geld arbeiten lässt, muss selbst nicht arbeiten.

Denn gerade auch Investitionen in Immobilienmärkte, bringen doppelt so viel Geld ein, als man bezahlt hat. Und das um so mehr, wenn die Inflation steigt. Das ist zwar ein krasser Gegensatz, jedoch steigt der Wert des „Habgutes“, wenn das „Guthaben“ Wert verliert. Daran wird man nie etwas ändern können. Denn es hat auch seine Vorteile, wenn Geld automatisch an Wert verliert. Dann muss man als Staat bei der Kollabierung keinen Krieg ansetzen, um den Wert zu zerstören. Krieg und Geld spielen zusammen! Also ist es wichtig, mehr davon zu haben und es dennoch im Kreislauf der Wirtschaft zu belassen.

Wussten Sie, dass jeder 100 Euro-Schein, der unserem Geldsystem und Geldfluss entzogen wird, dieser Wirtschaft 2.500,-Euro kosten? Warum?
Unsere Notenbanken müssen bei Geldbedarf immer neue Münzen oder Banknoten heraus geben. Je mehr jedoch im Umlauf ist, desto weniger ist es wert. Sie erinnern sich bestimmt an die Geschichte in den 20igern, als man für ein einziges Brot Millionen bezahlte, oder? Damals hat niemand damit gerechnet. Heute wissen unsere Banken und auch die mit ihnen verbundenen Verantwortlichen mehr, jedoch handeln die meist mit dem Geld der Anleger in eigenem Interesse. Unsere Notenbanken kommen durch Anfragen unserer Hausbanken nicht dazu die Währung stabil zu halten. Eben weil sie raus geben müssen, da das Kleingeld in Kassen und in Hosentaschen aufbewahrt wird. Gerade wenn man bedenkt, dass im Vergleich zu damals immer mehr Unternehmensgründungen gibt. Ein kleiner Kollaps für unseren Staat, gleichermaßen jedoch kaum spürbar. Die Notenbanken haben die Aufgabe unser Währungssystem stabil zu halten, und handeln dennoch nicht immer korrekt. Wie soll das auch funktionieren, wenn der Großteil des Geldes in der Socke aufbewahrt wird? Das ist vielleicht für den Einzelnen und dem Moment gut, für die Wirtschaft jedoch katastrophal.

Damit ist die Geldentwertung (Inflation) auch eine starke Waffe gegen unseren eigenen Reichtum. Legen Sie also Ihre Gewinne an. Denn mit jedem zur Verfügung gestellten Kapital und der Nachfrage an Krediten für Firmen, Privatkunden und Investoren über Banken und Versicherungen, werden auch Sie daran profitieren. Und der Geldfluss wird dabei zumindest von ihrer Seite her nicht unterbrochen. Und da die Notenbanken unsere Währung stabil halten wollen, dürfen sie nicht so schnell zu viel Geld drucken und herausgeben. Das heißt aber auch, wenn jeder von uns ein paar Euros nicht nutzt oder nutzen lässt, dass eben genau dieses Geld bei Unternehmen und Privatpersonen fehlen und den Gesamtwert des Geldes verringern. Also ist eine Nachfrage für Kredite bei Geldmangel keine Seltenheit und bei Bereitstellung dieses Geldes ein Gewinn für denjenigen, der es bereit gestellt hat. Die Institute nehmen Ihnen ja schließlich auch das Haftungs- und Verlustrisiko komplett ab. Denn Ihre Hausbank oder Versicherungs-gesellschaft haftet für Ihr geliehenes bzw. angelegtes Kapital. Verlust ist meistens ausgeschlossen. Das haben Sie nicht mal unter guten Freunden!

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

OK! Genug darüber. Überlegen wir uns mal, was es sonst noch schönes gibt? Kennen sie die Probleme unserer eigenen Zukunft?

Haben Sie schon mal von der niedrigen Geburtenrate gehört?
Kennen Sie die dazugehörigen Entwicklungen? Nein? Das ist nicht schlimm.
Nur wenige kennen die Zukunft. Niemand kann überhaupt sagen, wie sich die Zukunft entwickeln wird. Aber wir alle sehen, dass unser System dem Ende naht und es gar nicht besser werden kann. Und das ist einer der größten Zukunftsmärkte des Landes und der Welt. Unsere Geburtenraten sind so weit gefallen, dass es in 10 Jahren und aufwärts jeden von uns finanziell drastisch einschränken wird.

Ein heutiger Rentner hat sogar ein Niveau eines Sozialhilfeempfängers vor 10 Jahren. In dieser Branche werden Sie womöglich ein riesen Vermögen verdienen können. Suchen Sie sich eine Versicherungsgesellschaft, die auf die Rentenfragen spezialisiert ist und lernen Sie Verkaufen. Sie dienen damit der Wirtschaft, bringen Menschen finanziellen Schutz und Sicherheit im Alter. Im Grunde genommen verkaufen Sie dem Menschen einen Mercedes der Oberklasse und sein Geld zusätzlich zurück, wenn Sie ihm behilflich sind, ein Vermögen zu bekommen. Es liegt an Ihnen!

Oder beschäftigen Sie sich mit Immobilien, lernen Sie deren Verwaltung und machen Sie sich selbständig als Immobilienmakler. Sie finden in Ihrer Umgebung sicher auch Immobilienbüros, in denen Sie sich mal über die Arbeit informieren können. Vielleicht gibt es sogar einen Makler, der Ihre Hilfe benötigt. So, dass Sie einige Formulare von zu Hause aus bearbeiten können und damit auch noch Geld verdienen.

Fragen Sie in einigen Häusern Ihrer Umgebung nach einem Hausmeisterdienst, um sich auch mal von der Computerarbeit zu erholen. Jedes Haus muss gepflegt werden, damit sich die Bewohner auch lange wohl fühlen. Viele Häuser haben schon einen Hausmeister. Fragen Sie bei den Hausverwaltungen nach, ob es Tätigkeiten gibt, mit denen Sie einige Zeit füllen können. Sollten Sie keine Zeit mehr haben, um selbst Hand anzulegen, überlegen Sie, wer diese Arbeiten für Sie erledigen könnte! Nehmen Sie sich einen Teil des Geldes als Vermittlerentgelt weg und zahlen Sie den Rest an denjenigen, der diese Arbeit durchführt. Achten Sie aber bitte auf das Gleichgewicht. Sie sollten sich nicht zu viel in die eigene Tasche stecken. So können sie sogar später noch etwas oben drauf zahlen und diesen Menschen motivieren, ohne eine Verlust einzurechnen.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Bieten sie auch über alle möglichen Wege, Flyer-Verteil-Service an und geben sie diesen Auftrag an zuverlässige Freunde und Bekannte weiter. Behalten sie wieder eine Prämie für die Vermittlung und ihre eigene Aktion ein. Es wird zwar nicht der größte Verdienst sein, jedoch lassen sich damit ein paar Hunderter im Monat ohne ihre Zeit verdienen. Kleinvieh macht auch Mist. Denken sie daran! Es gibt Zeiten, da könnte es sein, dass sie zu wenig Menschen kennen, die diese Tätigkeit für einen Teil Ihrer Einnahmen durchführen. Legen sie sich einen Katalog von Menschen, mit sämtlichen Daten an. Immer, wenn sie jemand bestimmten für einen ausgewählten Job suchen, können sie anhand der von ihnen erstellten Profile die passende Person finden und kontaktieren. Diese Menschen werden sich über die spontane Arbeit und den Zusatzverdienst bei ihnen bedanken. Und noch dazu prägen sie diese Menschen bereits durch diese Arbeit auf ein eventuell später folgendes Beschäftigungsverhältnis in ihrem eigenen Geschäftsbetrieb.

Lernen Sie ebenso Zeit zu sparen!
Investieren Sie Zeit in die Überlegung, wie Sie immer mehr Zeit sparen können. Schaffen Sie Beschäftigung, in dem Sie anderen Aufgaben verteilen. Lernen Sie eine ordentliche Buchführung und koordinieren Sie Einsätze für Mitarbeiter, Freunde oder Kollegen, die sich ein paar Euro nebenbei verdienen möchten.

Machen Sie ein Putzservice auf. Das ist eine gefragte Dienstleistung.
Sie kümmern sich nebenbei darum, dauerhafte Aufträge zu bekommen und ebenfalls um fleißige Leute (Personenkatalog). Es gibt genug Menschen, die eben nicht in der Lage sind, ihr eigenes Geschäft zu betreiben. Aus Angst, aus negativer Einstellung, aus Unkenntnis. Die Wirtschaft braucht jeden von uns. Stellen Sie sich vor, was passiert, wenn Sie einige solcher Angelegenheiten genutzt haben und diese irgendwann zum Selbstläufer werden. Wie viel Geld werden Sie dann wohl verdienen, für ein paar Rechnungen, die sie nicht mal selbst schreiben? Sie können das Alles organisieren, wenn Sie lernen zu organisieren.

Sie sollten sich am Anfang nur auf eines dieser Sachen spezialisieren. Denn jetzt haben sie wirklich sehr viele Möglichkeiten gelesen. Ziehen Sie eine Sache nach der anderen und parallel (solange es sich vereinbaren lässt) durch. Und zwar so lange, bis es so weit ist. Sie haben irgendwann Routine und können bei freier Zeit immer wieder Neues erlernen, miteinander verbinden oder gar separate Verdienstquellen aufbauen. Nehmen Sie sich die Zeit für Ihre Entwicklungen. Und vor allem gilt auch hier: „Fangen sie einfach an und steigern sie ihren Verdienst“.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

6.Zielsetzung und Planung

Auch aus Steinen, die in den Weg gelegt werden,
kann man Schönes bauen.
(Johann Wolfgang von Goethe)

Ziele sind nicht nur für jeden Menschen eine tolle Erfüllung, sondern sind auch wichtig für`s Ego. Ob Sie nun als Privatperson oder als Unternehmer an Zielen arbeiten. Diese sind immer Vorraussetzungen für in Zukunft entstehende Handlungen. Ob Sie im Privaten ein gewisses Reiseziel haben oder ein neues Hifi-Gerät oder Auto zu einem bestimmten Zeitpunkt kaufen wollen, oder ob Sie als Unternehmer ein gewisses Einkommensziel haben, sind diese Ziele Gedanken, die Sie zum Handeln bewegen, um diesen Zielen näher zu kommen. Ziele sollten nie zu klein sein, sonst haben Sie am Ende nichts davon. Stattdessen sollten Sie Ihr jetziges Ziel verdoppeln. So sehen Sie, wie viel Sie in Ihrer Zukunft zu tun haben, um Ihr Ziel in dieser Zeit zu erreichen.

Setzen Sie sich also größere Ziele. Die sind realistischer zu erreichen.
Sie haben mit Ihren Zielen soviel zu tun, dass Sie die kleinen Attacken von Problemen gar nicht lange berücksichtigen, sondern sofort lösen. Dann haben Sie den Rücken frei wieder voll und ganz auf Ihren Gipfel zu stürmen. Es ist so bedeutend Ihre Ziele zu planen, denn wie auch ein Puzzle aus Tausenden Teilen besteht, müssen Sie es zusammen setzen können. Und für das schnellere Erreichen Ihrer Ziele benötigen Sie immer eine Vorlage. Sie müssen also alles genauestens planen. Wenn Sie im Moment zum Beispiel in Ihrer Situation behaupten, dass es keine Arbeit gibt, setzen Sie sich lohnenswerte Ziele und arbeiten Sie darauf hin. Setzen Sie sich jeden Tag damit auseinander und verbessern Sie Ihre Strategien. Und zwar solange, bis Sie es erreicht haben. Dann haben Sie auch das Gefühl von Erfolg und merken, welche wichtige Rolle ein Ziel erst mal gespielt hat. Verbessern Sie mich, wenn ich im Irrtum bin. Ich bin jedoch davon überzeugt, dass es das Wichtigste überhaupt ist.

6.1 Was sind Ziele?

Hebt man den Blick, so sieht man
keine Grenzen.
(*Japanische. Volksweisheit)*

Jeder von uns meint welche zu haben, aber stimmt das auch?
Viele von uns, kennen wahrscheinlich nicht die Kraft der Zielsetzung und Planung. Auch bei mir war das nicht immer so! Aber eines habe ich erkannt. Die Kraft der Beeinflussung für ein wirkliches Ziel ist so stark, dass Sie es in jedem Fall bewirken werden. Es ist beeindruckend, welche Kräfte frei gesetzt werden können, wenn ein Mensch ein wirklich großes Ziel hat. Denken Sie doch mal an den Erfinder der Glühbirne oder an Honda. Jeder kennt das. Wir hören ein Schlagwort, wie HONDA und denken sofort an Motorräder. Was viele von uns nicht wissen, ist dass es sich bei Honda oder dem Erfinder der Glühbirne um Menschen handelt, die ein verdammt großes Ziel in einer festgelegten Zeit hatten. Menschen, die ihre Ziele jedem erzählten und immer wieder ausgelacht und abgelehnt worden sind, waren es, die ihr eigenes Vorhaben durchgesetzt haben. Wieder und wieder! Sie erfuhren die größte Ablehnung, die sich ein Mensch vorstellen kann. Sie mussten so viele Fehler ausmerzen und immer wieder aufstehen. Doch jeder, der es auf diese überzeugende Art getan hat, ist erfolgreich geworden. Jeder! Nur diejenigen,

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

die sich und ihr Unterbewusstsein nicht kontrollieren konnten, haben aufgegeben und schlussendlich versagt.

Jeder gegenwärtige Artikel, den es heute gibt und der so selbstverständlich in der Welt existiert, ist ein Geschenk für viele Menschen auf der Welt. Und wie man aus den Medien auch kennt: „Ein kleiner Schritt, aber ein großer für die Menschheit!“ Das sind die Worte, an denen wir uns orientieren sollten. Ein kleinen Schritt näher zu kommen an unsere Ziele. Nur wer zurückschaut, sieht seine vielen kleinen Schritte als ein Ganzes. Und jeder, der denjenigen sieht, der sein Ziel erreicht hat, denkt sich: „Man, der muss ja erfolgreich sein!“. Dabei sind es einfache, kleine Schritte und Ihr Durchhaltevermögen, welche den Gesamterfolg erst ausmachen. Und Erfolg bekommen Sie nicht geschenkt. Das sollten Sie wissen.

Der erste Schritt in eine unbekannte Dimension! Das klingt erst mal ein wenig übertrieben und science-fiction-mäßig, ist jedoch mit einfachen Worten erklärt.

Vor einem großen Erfolg steht immer ein erster Schritt. Der erste Schritt ist meist ein unbekannter. Er soll sogar bei einigen ein schauriges Gefühl auslösen. Wie der Blick in ein langes Dunkel. Es ist aber gar nicht so schwer, den ersten Schritt zu gehen und den zweiten Schritt nach zu ziehen.
Gehen wir mal zum Sport. Zum Beispiel bei einem 100-Meter-Sprint. Der Läufer muss seinen Sprint durch Training lange bevor er tatsächlich in die Bewertung kommt, vorbereiten. Er trainiert manchmal Jahrelang jeden Tag, um an einer Weltmeisterschaft teil zu nehmen. Dieser Läufer hat sich ein Ziel mit einem festen Zeitpunkt vorgenommen. Er kennt die Strecke, aber noch nicht, was auf ihn zukommt. Wenn er das gewusst hätte, wäre er wahrscheinlich vorher nicht auf das Ziel gekommen.

Er muss den allerersten Schritt ausführen und sich langsam und konsequent in seiner Leistung steigern. Er konzentrierte sich nur auf das Eine! Jeden Tag, jeden Monat, mehrere Jahre lang. Er sieht sich auf seinem Platz beim 100-Meter-Lauf in der Weltmeisterschaft. Er trainierte nur für einen einzigen Tag seines Lebens. Er kämpfte sich durch, auch wenn es manchmal nicht ganz einfach war.

Eines Tages wird das überwunden sein!
Wenn er dann zurück blickt, wird er sagen: „Leute, das war gar nicht so schwer! Am Anfang wusste ich zwar nicht, auf was ich mich da einlasse, dann gab es auch vielerlei Probleme, doch zu guter Letzt habe ich mein Ziel erfüllt und bin der glücklichste Mensch der Welt.“

Was glauben Sie, wird er jedem empfehlen um glücklich zu sein? Genau! Er wird sicher sagen: „Trainieren Sie für diesen Tag täglich und sie kommen hin und werden der glücklichste Mensch der Welt! – Fangen Sie aber heute schon an und verschieben sie nichts“ .

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Ziele definieren:

Es gibt ein paar Anhaltspunkte, die Sie unter die Lupe nehmen sollten, wenn Sie Ihre Ziele planen bzw. definieren. Sie müssen sich voll und ganz im Klaren darüber sein, was Sie eigentlich wollen. Welche Ziele Sie wirklich erreichen wollen, von denen, die Sie sich noch notieren werden. Ohne Ziel erreichen Sie nichts und werden auch nicht das bekommen, was Sie eigentlich wollten.
Oder glauben Sie, dass ein Versandhaus Ihnen immer nur irgendetwas schickt, obwohl Sie es gar nicht bestellt haben? Sie bekommen immer nur das, was Sie auch bestellen. Das gilt auch für Ihre Ziele und Lebensführung.
Oder kennen Sie jemanden, der bei einem Versandhaus anruft und sagt: „Och, schicken Sie mir mal was Nettes, was ich gebrauchen kann!“. Was glauben Sie, wo wir hin kämen, wenn so etwas tatsächlich jederzeit ausgeführt wird? Also, wir sollten uns ran machen, Ihnen ein paar Ziele zu notieren. Nehmen Sie sich aber bitte jetzt einen kleinen Notizzettel und schreiben Sie auf, was ein Ziel enthalten muss.

- zeitlich festegelegt (Wann erreicht?)
- von anderen kontrollierbar (Wer kontrolliert?)
- für Sie persönlich wünschenswert / erstrebenswert (für kein Anderen)
- schriftlich fixiert
- unterschrieben von mind. 2 weiteren Personen
- klar definiert
- realistisch

AUFGABE:

Nehmen Sie sich bitte wieder ein Blatt zur Hand und schreiben Sie Ihre privaten, gesundheitlichen, beruflichen und finanziellen Ziele unter Beachtung dieser Punkte auf.

So, jetzt legen Sie dieses Blatt nicht in irgendeine Ecke, sondern hängen Sie Ihre eigenen Ziele über Ihren Schreibtisch, Bett, in der Küche oder irgendwo auf, wo Sie jeden Tag mehrmals vorbeikommen. Das lässt Sie dieses Ziel nicht vergessen und sorgt für Wiederholungen. Bis dieses Ziel in Fleisch und Blut übergegangen ist. Sie werden immer daran denken und an der Verwirklichung Ihres Zieles arbeiten. Voll Automatisch, ob Sie glauben oder nicht.

Fragen Sie mal in Ihrem Umfeld nach einem Ziel, was erreichen werden soll!

Es könnte folgendes kommen:

-ein Haus
-Gesundheit
-Familie
-Arbeit
-Geld
-Freunde
-....

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Stellen Sie sich vor, ich wäre eine gute Fee, die Ihrem Umfeld diese Träume verwirklichen will, glauben Sie allen ernstes, dass bei so einer Zielstellung irgendetwas davon in Erfüllung geht?
Wer es glaubt, soll selig sein!

Irgendwie wissen die Leute aus Ihrem Umfeld dann kaum was ein Ziel ist und erreichen es genau aus diesem Grund nicht.

Beispiel Haus:

Mal angenommen, Sie fahren über eine verlassene Landstraße und sehen in der Ferne ein altes Haus von einem Bauerhof. Kein Wasser, kein Strom, Wände halb zerfallen, riesen Löcher im Dach, 5 Fenster fehlen, nichts an diesem Haus ist schön!
Ich schenke jetzt als Fee Ihrem Gegenüber genau dieses Haus. Er hatte sich doch so sehr ein Haus gewünscht, oder?

Beispiel Gesundheit:
Wie viele Menschen kennen Sie, die immer wieder sagen, dass Sie gesund bleiben wollen. Im gleichen Atemzug ziehen Sie kräftig an ihrer Zigarette.
Als Fee erfülle ich so ein Wunsch schnell, in dem ich sage: „Lege die Zigaretten weg!“ Jetzt kommt es wieder einmal nur auf denjenigen an, der sich das auch (wirklich) wünscht.

Beispiel Familie:
Kennen Sie jemanden, der von Familie redet? Fragen Sie mal, wann er sie haben will!
Es könnte sein, dass er nicht mal einen Partner hat, der ja als Vorraussetzung für eine Familie zählt. Wenn er oder sie einen Partner hat, müssen sie nur das tun, was nötig ist.
Als Fee kann ich diesen Wunsch erfüllen! Ich bringe denjenigen einfach zu seinen Eltern. Dann ist er bei seiner Familie!

Beispiel Arbeit:
Was ist Arbeit? Ist Arbeit nicht einfach eine produzierende Tätigkeit? Gehört das nicht zum alltäglichen Leben? Was soll ich als Fee machen? Soll ich dafür sorgen, dass es keine Sofas mehr gibt? Dann wäre das mit der Arbeit auch erledigt!

In der heutigen Zeit werden die Jobs öfters gewechselt, als die Unterhose. Wir sind mittlerweile bei einem Stand, bei dem jeder Arbeitnehmer durchschnittlich 5 mal in seinem Berufsleben die Arbeit wechselt. Und der Trend geht dahin, dass es nach Prognosen in 20 Jahren ungefähr 12 bis 13 mal der Job gewechselt wird. Das muss ja auch bedeuten, dass wenn man sooft, den Job wechseln kann, muss es doch genug Platz für alle geben, oder? Was glauben Sie, an wem die Arbeitslosigkeit liegt? Genau Richtig! An dem, der die Arbeit nicht macht. Viele verwechseln ja nicht ohne Grund, arbeitslos mit joblos. Auch wer seine Arbeit verliert, kann ja weiterhin arbeiten. Arbeit bedeutet lediglich produzierende Handlung. Ob im Dienstleistungsbereich oder der Produktherstellung. Wege gibt es genug. Ich zeige Ihnen ja später auch ein paar Möglichkeiten.

Beispiel Geld:
Wünscht sich jemand Geld? Kein Problem! Ich bin ja die gute Fee und habe sicher noch 1 Cent einstecken. Die werde ich geben und der Wunsch ist erfüllt!

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Beispiel Freunde:
Wünscht sich jemand Freunde? Fragen Sie denjenigen mal wie oft er an Wochenenden ausgeht! Was wird er wohl sagen?
Jedenfalls ist das auch kein Problem für die gute Fee! Ich schalte ihm einfach Fernseher und Computer aus, bis er sich langweilt. Dann geht er von alleine!

Haben Sie etwas bemerkt?
Alle diese Wünsche gehen in Erfüllung. Einfach so... mit kleinen Handgriff.
Und genau da liegt das Problem. Die Menschen sind sich dieser Wirkung gar nicht bewusst. Mal angenommen, ich wäre wirklich ein Fee, die mit ihrer Zauberkraft Wünsche erfüllt. Wäre es dann nicht so gewesen, dass ich für all diese Kinkerlitzchen eine Menge Energie verbraucht hätte?
Hätte ich mir den Einsatz von Zauberkräften nicht sparen können?
Hätte nicht jeder einzelne sich diesen Wunsch selbst erfüllen können?

Ja, das hätten sie. Alle zusammen! Weil das, was sie sich gewünscht haben einfach nur ein Wunsch war, jedoch kein Ziel! An Zielen müssen wir arbeiten und festhalten. Wünsche sind nur schwammige Äußerungen.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

6.2 Planung von Zielen

Es ist nicht wenig Zeit, die wir haben, sondern es ist viel Zeit, die wir nicht nutzen. *(Seneca)*

Jetzt wollen wir mal darüber reden, wie Sie Ihre Ziele erreichen und auch feststellen, ob diese in der angegebenen Zeit auch von Ihnen erfüllt werden können.
Definieren Sie Ihre Ziele und was noch wichtiger ist, kontrollieren Sie Ihre Ziele bzw. lassen Sie sie kontrollieren. Erstellen Sie eine Liste, wie im folgenden Bild.

		CONTROLLING					**Ziel erfüllt?**	
ZIELE	**Zeitraum (bis...)**	Datum	Datum	Datum	Datum	Datum	**JA**	**NEIN**

Denken sie scharf nach, was sie wirklich wollen. Ich habe z.B. mal in einem Network-Marketing-Geschäft das Ziel gehabt 100 neue Partner übers Internet, sowie regional zu gewinnen. Ein Multilevel-Marketing oder Network-Marketing erkläre ich Ihnen im Kapitel 9. Auf jeden Fall war es aus reiner Überzeugung mein Ziel, 100 Partner als Käufer bestimmter Produkte zu gewinnen. Die daraus entstehende Provision war mir erst mal egal. Ich hatte nur das Ziel die notwendige Arbeit so zu tun, dass ich bis zum 25. des zweiten Folgemonats dieses Ziel erreicht habe. Also rechnete ich meine freie Zeit runter und konnte nun festlegen, wie viel pro Woche gearbeitet werden muss. Es war erstaunlich was für eine Kraft ich für diese Arbeit auf mich nahm und wie viel Zeit ich innerhalb der beiden Monate nur für dieses Ziel opferte. Ich rechnete mir die schlechteste Quote aus, die möglich war, um nicht im Nachhinein enttäuscht zu werden, wenn's doch nicht erledigt wird. Und kam auf das Ergebnis: 9.000 (Neuntausend)

Sie fragen sich jetzt bestimmt, was diese 9.000 zu bedeuten hat. Diese Zahl war die Anzahl der Flyer, die ich mit eigenen Kosten und eigener Zeit fertig stellen musste, um regionale Werbung zu betreiben. Tatsächlich habe ich sogar knapp doppelt so viele Flyer selbst entworfen und teilweise verteilt. Ich hatte ja dieses Ziel. Das war echt harte Arbeit. Jetzt weiß ich, warum es dafür Maschinen gibt.

Nach der ersten Woche harter Arbeit schaute ich mir das Ergebnis an und war enttäuscht. Hatte ich etwa zu wenig gearbeitet?

„Mach noch mehr, du schaffst sonst das Ziel nicht in deiner Zeit"
sagte ich mir selbst. Und ich gab den Turbo. Tagelang, sogar einige Nächte. Jeden Tag produzieren, wie verrückt. Verrückt, das bin ich bei dieser Arbeit bald geworden.

Nach zwei Wochen schaute ich auf das Ergebnis und war immer noch enttäuscht. Diese harte Arbeit und nur 32 geworbene Käufer, die sich in Zukunft selbst mit Produkten versorgen können, wobei ich durch jede generierte Bestellung eine kleine Provision bekomme. Das ging nun noch genau 3 Wochen und 4 Tage. Ich habe mein Bestes gegeben. Bei einer so schlechten Resonanz wollte ich gar nicht erst nachschauen, ob sich etwas in diesem Käufer-Netzwerk getan hat. Nein! Nein! Nein! Du darfst nicht schauen, habe ich mir immer wieder gesagt.

Die vielen kleinen Werbe-Flyer gingen in dieser Woche aus und ich wollte dann doch mal sehen, was passiert ist. Zögerlich loggte ich mich ein und sah, wie die Kundenzahl explodierte. Genial! Mein Ziel ist zwar noch nicht ganz erfüllt, aber ich bin dran. 89 Käufer im Level 1 und bereits einer auf der Zweiten Ebene. WOW! Ich wusste doch es funktioniert. So allmählich stellte ich die Werbung ein und hab ein bis zweimal pro Woche nach Ergebnissen geschaut. Das sollte ja auch nicht alles sein, ich will ja viel mehr. Also muss ich auch in Zukunft weiter daran arbeiten.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Um Ihnen auch mal kurz mitzuteilen, wie viele Leute sich bis jetzt als Käufer registriert haben. Es sind in zwei Monaten...

467 auf der ersten,
122 auf der zweiten,
85 auf der dritten
15 auf der vierten
12 auf der fünften ...Ebene entstanden! An dieser Arbeit werde ich durch Spontanbestellung mein Leben lang beteiligt. Auch wenn es mal nicht so viel sein sollten, so werde ich immer etwas darauf ernten. Und das sollte uns mal bewusst werden.

Ein Ergebnis, was sich sehen lassen kann. Dabei habe ich die ganze Zeit nur daran gedacht, dass es funktioniert und dass ich es schaffe. Ich habe mein Ziel erreicht. Und Sie werden Ihre Ziele ebenfalls erreichen, wenn sie genau darauf fokussieren. Ich hätte ja auch mal eben aufgeben können, habe ich aber nicht.

Es ist ein schönes Gefühl an solchen Zahlen zu sehen, was die eigene Arbeit wert ist.

Wenn Sie Ihre Ziele klar definiert haben, nehmen Sie sich bitte die nachfolgende Tabelle und tragen Sie Ihre verfügbare Zeit ein. Prüfen Sie, ob vielleicht eines Ihrer Ziele nicht mit der für Sie freien Zeiten im Einklang stehen. Sollte das so sein, ist das nicht schlimm. Es ist jedoch schlimm, Ziele nicht zu erreichen, weil Sie einfach falsch und unrealistisch geplant haben. Wichtig ist einfach, dass Sie sich diese Ziele aufschreiben, mit Ihrer Zeit vergleichen und ggf. anpassen und realistisch machen. Streben Sie dennoch ein Ziel an, was sich für Sie lohnt und nicht einfach nur ein dahin geschriebenes Wort ist.

Entwerfen Sie sich erst mal einen Zeit-Plan. Sie müssen ja schließlich wissen, wann Sie selbst für die Bearbeitung ihrer Ziele Zeit aufbringen können.

	Montag	**Dienstag**	**Mittwoch**	**Donnerstag**	**Freitag**	**Samstag**	**Sonntag**
Vormittag							
Mittag							
Nachmittag							
Abend							

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Wenn Sie damit fertig sind, überlegen Sie sich mal, wem Sie von Ihren Zielen wissen lassen möchten. Lassen Sie sich das Ziel unterzeichnen. Auch Sie sollten dieses Ziel unterschreiben. Sie wissen doch bestimmt, dass man sich in Deutschland an Verträge zu halten hat, oder? Glauben Sie, dass Sie es ohne Kontrolle schaffen werden?

Überlegen sie sich, was alles Schlimmes passieren kann, wenn sie ihr Ziel nicht erreichen. Denken sie auch darüber nach, was passiert, wenn sie genau dieses Ziel erreichen. Ihr Ziel wird erst dann ein richtiges Ziel. Jetzt werden Sie von sich selbst angefeuert.
Ist das nicht ein schönes Gefühl, zu wissen, dass alle bevor stehenden Arbeiten nur durch Sie erledigt werden können? Es ist ja schließlich Ihr Ziel und keins Ihrer Mitmenschen. Orientieren sie sich daran.

Kleiner Tipp zur Zielsetzung bei Einkommens- und Geldzielen:

Sie erreichen noch mehr, wenn Sie Geld-Ziele innerhalb der gleichen Zeit Verdoppeln und von einem Zeugen unterschreiben lassen. Setzen Sie sich lieber selbst unter einen kleinen Druck, bevor es ein anderer mit Ihnen macht. Jetzt spüren Sie, dass Arbeit auf Sie zukommt. Je größer jetzt das Gefühl ist, desto mehr werden Sie am Gipfel des Erfolges spüren, was Leben bedeutet. Sie gehören nun mal zur Gewinnerseite, denn sonst wären Sie nie geboren worden. Ich weiß, dass sie jetzt nichts damit anzufangen wissen. Wenn Sie sich vorstellen, dass Sie sich als Samenzelle durchgeboxt haben, und darüber nachdenken, wie viele Rivalen Sie hatten, dann merken Sie schnell wo Sie hin gehören. Auf die Seite des Gewinners!

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

7. Wie organisiere ich mein Geschäft?

Man muss nicht nur mehr Ideen
haben als andere, sondern auch die
Fähigkeit besitzen,
zu entscheiden,
welche dieser Ideen gut sind.
(Linus Carl Pauling)

Von der Planung bis hin zur Verwirklichung stehen klare Voraussetzungen an. Wir müssen lernen die Verantwortung für unsere Organisation zu übernehmen. Chaosorientierte Menschen haben es sehr schwer, wirklich Freiheit zu genießen. Schaffen Sie sich also für Alles, was zu Ihrem System gehört eine Übersicht und auch eine Art Schubladensystem. Denn wer erst anfangen muss zu suchen, wird sein Geschäft früher oder später hassen. Weil der Zeitbedarf für die im Chaos entstandenen Normalitäten mit der Zunahme Ihres Organisationsbereiches mitwächst. Das führt auf Dauer soweit, dass Sie den Überblick verlieren und aufgeben. Lieber gleich von Anfang an ein System schaffen. Ein System ist nicht gleich sehr groß, aber dafür übersichtlich. Und außerdem können Sie bei Bedarf dieses System erweitern und an das bisher gewohnte anpassen. Das ist besser als irgendwann ein System mit überhöhten Zeitbedarf neu erfinden zu müssen. Weil sie definitiv wachsen und nicht daran vorbeikommen werden.

Suchen Sie sich ruhig mal einen Profi, der sich mit der Umgestaltung auskennt. Holen Sie sich überall Tipp, wie Sie durch gezielte Ordnung Zeit sparen. Denn Zeit ist Geld. Und Geld ist Freizeit. Ihre Freizeit!

7.1 Kosten senken

Am glücklichsten ist der Mann, der sowohl Geld spart
als auch ausgibt, denn beides macht Spaß.
(Samuel Johnson)

Im Einkauf liegt der Gewinn. Das kennen Sie sicher! Es liegt aber auch der Gewinn in den Einsparungen. Das wird von vielen einfach ausgelassen oder unterschätzt.
Sie sollten ständig überprüfen an welchen Kosten Sie noch Einsparungen erzielen können. Finden Sie sich nicht damit ab, dass z.B. unnötig durch Sie verursachte *Heizkostenpreise* gerechtfertigt sind. Drehen Sie ruhig den Heizkörper im Bad ganz runter. Denn dort halten Sie sich statistisch gesehen täglich nur 18 Minuten auf. Dafür muss kein ganzer Tag Energie verschwendet werden. Gehen Sie durch die Räume und drehen Sie jeden Ihrer Heizkörper auf 1 bis 1,5 runter. Es gibt Bremsen am Thermostat, welche Sie immer daran erinnern. Ihre *Telefonkosten* können Sie weit über 50 % senken. Rufen Sie nicht immer bei jeder Belanglosigkeit jemanden für mehrere Minuten an. Sammeln Sie Ihre Fragen und schreiben Sie auf, wen Sie anrufen wollen, welche Informationen derjenige erhalten soll und welche Fragen geklärt werden müssen. Rufen Sie immer gesammelt in Ihrer Nebenzeit an. Sie werden feststellen, dass allein darin ein Geheimnis liegt, das Ihre Telefonkosten bis zu 50% senkt. In den meisten Fällen erübrigen sich auch Fragen oder Telefonate, weil man sich vorher noch gesehen oder die Information von anders woher erfahren hat. *Benzinkosten* sind mittlerweile eines der erheblichsten Posten eines Deutschen. Wenn Sie viel unterwegs sind, kommen ganz schnell einige Hundert Euro zusammen. In meinen Spitzenzeiten hatte ich sogar monatlich doppelt so viele Fahrtkosten, als die Warmmiete einer Hauptstadtwohnung. Sie könnten sich mit dem Gas geben einschränken und in Spargängen fahren. Gewöhnen Sie sich eine

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

vorrausschauende Fahrweise an. Wechseln Sie Ihre Zündkerzen. Das kostet jährlich ungefähr 30,- Euro und spart Ihnen 60,-. Ihre angenehme Fahrweise sorgt auch für weniger Reparaturkosten durch Verschleißteilabrieb. Prüfen Sie jährlich Ihre Kfz-Versicherung. Hier lohnt sich auch ein Wechsel. Die Angebote sind vielseitig und können einmal im Jahr jeweils zum 30.November in Anspruch genommen werden. Beachten Sie dabei Ihre Vertragsbedingungen. Wechseln Sie jedoch nicht ohne Weiteres einfach Ihre Privatrenten oder Geldanlagen. Die steuerlichen Bedingungen sind in Altverträgen meist günstiger, als sich um etwas Neues im Gegenzug einer Vertragskündigung zu kümmern. Das wäre für Sie eine finanzielle Schädigung. Wenn Sie das Geld für Ihre Rente oder Lebensversicherung gerade nicht übrig haben, bitten Sie um Lösungen. Nichts ist schlimmer als Altverträge mit Steuervorteilen gegen Neuverträge abzuschließen. Sie können aber jederzeit neue Verträge zusätzlich zum Sparen unterzeichnen.
Sparanlagen haben nichts mit *Überversicherung* wie : Unfallversicherung, Haftpflicht oder Rechtschutz zu tun. Wenn Sie Geld sparen wollen, können Sie zusätzlich zu Ihrem alten Vertrag einen Neuen dazu nehmen. Beachten Sie dabei aber bitte Ihre finanzielle Situation! Sollte Ihnen ein Versicherungsvertreter dazu raten, einen Altvertrag gegen einen Neuen zu tauschen bzw. zu kündigen, seien Sie misstrauisch. Alte Renten- und Sparanlagen bleiben von neuen (nicht so guten) Recht unberührt. Jedoch wird es auch niemals bessere als heute geben. Fragen Sie also bei einem Berater Ihres Vertrauens nach kostengünstigeren und vergleichbaren Varianten und Kombinationspaketen.

An Ihren privaten *Nebenkosten* können Sie noch bis zu 30% einsparen. Wenn Sie z.B. die Stecker aus Ihren Geräten ziehen, ist das schon ein finanzieller Pluspunkt. Sie sind wahrscheinlich sowieso den ganzen Tag draußen unterwegs. Also was soll`s. Ziehen Sie einfach die *Stecker*! Im Schlaf benötigen Sie auch keinen Strom (außer Kühlschrank), so dass während dieser 8 Stunden täglich eine ganze Menge eingespart werden kann. Rechnen Sie mal aus. Alleine Monitor, Computer, Modem, Fernseher + Anlage und alles was daran angeschlossen im Standby-Modus läuft, kostet Ihnen Geld. In 10 Tagen hätten Sie im Schlaf 80 Stunden Energie eingespart. Das sind pro Monat 240 Stunden Ersparnis. Und im Jahr haben Sie 2880 Stunden kein Geld dafür bezahlt. In 10 Jahren sind das bereits 28800 Stunden. Rechnen Sie mal nach, was das kostet! Wie viel Geld hätten Sie in einem Leben mit heute durchschnittlich 85 Jahren mit Zinsgutschriften durch diese Lebenshaltung eingenommen. Wie viel Urlaubsgeld ist das überhaupt? Rechnen Sie mal nach! Sie werden überrascht sein. Geben Sie lieber mehr Geld für Energiesparlampen aus und waschen Sie kleine Mengen Geschirr auch mal mit der Hand, statt dem Geschirrspüler.

Drehen Sie beim Zähneputzen zwischenzeitlich das Wasser ab. Achten Sie bereits beim Kauf einer Waschmaschine, ob dies mit Spargängen niedrigen Stromverbrauch ausgezeichnet sind. Die kosten zwar ein paar Euros mehr, ist jedoch während des Betriebes innerhalb der Haltbarkeit der Maschine eine kluge Entscheidung. Sie haben fast unendlich Potential. *Konsumkosten* werden in einer modernen Welt von Imagedenken und Idealismus geprägt und unnötigerweise verursacht. Schreiben Sie sich mal einen Monat lang all Ihre Kosten für Kleidung, außerhalb Essen gehen, Partys, Kinogänge, Abos usw. auf und bewerten Sie diese mal. Die meisten dieser Kosten sind Barausgaben. Sie müssen also Ihre Kontoauszüge überprüfen und mal schauen wie viel Geld Sie monatlich in den letzten 6 Monaten von Ihrem Konto abgehoben haben. Sie werden wahrscheinlich erschrecken!!!

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Sicher kennen Sie auch Aussagen von Freunden und Bekannten, wie: „Ich weiß einfach nicht wo das ganze Geld hin ist“. Das kennt jeder von uns. Ob reich oder arm. Machen Sie sich z.B. auch mal eine Notiz, wo Sie wie viel für Ihren Kaffee und Kuchen, die Tüte Gummibärchen etc. bezahlt haben. Notieren Sie, an welcher Tankstelle Sie einen Schokoriegel dazu gekauft haben. Schreiben Sie einfach mal Alles auf! Sie werden sich wundern. Kündigen Sie mittlerweile unwichtige Zeitungsabos. Oder Mitgliedschaften in Vereinen, von denen Sie schon ewig nichts gehört haben. Geben Sie das Rauchen auf! Es schadet Ihrer Gesundheit und kosten bei einer Schachtel am Tag monatlich über 120,- Euro pro Person. Es gibt so viele Chance, durch die Sie Geld einsparen können. Sie müssen Sie nur erkennen und dieses Potenzial nutzen.

7.2 Rücklagen bilden

Geld ist geprägte Freiheit
(Fj. M. Dostojewskij)

Wenn wir uns nur über Einsparung unterhalten, kommen Sie nicht zu Bargeld. Wir sollten uns deshalb auch mal über den kleinen Unterschied zwischen Einsparen und Sparen unterhalten. Das wird nämlich von den meisten gedankenlos verwechselt. Was haben Sie davon, wenn Sie an den unter 7.1 beschriebenen Punkten einsparen, jedoch die Einsparungen nicht dazu nutzen, um zu sparen? Haben Sie den Unterschied richtig erkannt?

Wenn wir von Einsparungen reden, bleibt Ihnen dadurch mehr Geld übrig. Das heißt ja noch lange nicht, dass Sie davon etwas Langfristiges haben! Diese Einsparungen sagen keineswegs aus, dass Sie in einigen Jahren ein Vermögen besitzen, denn Sie können diese übrigen Gelder woanders wieder ausgeben. Dann haben Sie allerdings nichts daraus gelernt. Sie sollten also Ihre sinnlosen und unnötigen Ausgaben auflisten und den Differenzbetrag direkt am Anfang des Monats per Dauerauftrag oder Lastschrifteinzug in eine Sparanlage fliesen lassen. Sie können diesen Betrag auch in mehrer unterschiedliche Anlagen, wie Aktien, Immobilienfonds, oder Bausparvertrag anlegen. Jedenfalls haben Sie mit diesem Geld keinen anderen bezahlt, sondern nur sich selbst. Den Lohn dafür erhalten Sie noch! Im Übrigen ist Zins der Lohn für Sparsamkeit. Also wenn Sie diesen Lohn bzw. Verdienst erhalten wollen, müssen Sie sich an die Regeln halten. Auch wenn’s etwas länger dauert. Man sagt ja so schön: „Was lange währt, wird gut“ !

Schaffen Sie sich ein System, dass Ihnen keine Zeit raubt. Lassen Sie Profis Ihr Geld verwalten. Banken und Versicherungen nehmen Ihnen für das Verleihen Ihres Geldes an Kreditnehmer Ihr Verlustrisiko komplett ab. Also warum nicht? Es bringt auf Dauer Schotter und damit Ihren finanziellen Spielraum.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

7.3 Gewohnheiten ändern

Sorgen sie gut für Ihren Körper. Er ist der einzige Ort, den Sie zum Leben haben.
(Jim Rohn)

Gewohnheiten sind gut, wenn sie passendend zu Ihren Zielen sind.
Wenn Sie das Ziel haben, mehr Geld als vorher zu verdienen, müssen Sie sich daran gewöhnen, mehr Zeit und Kraft dafür zu investieren. Die Änderung Ihrer eigenen täglichen Abläufe ändert auch Ihr bisheriges Leben. Sie werden es sehen, wenn Sie es tun.
Ihre heutigen Gewohnheiten haben dazu bei getragen, dass Sie heute an genau dieser Stelle angekommen sind. Vorher waren Sie sich wahrscheinlich nicht mal im Klaren darüber, was überhaupt Ihre Ziele sind. An diesen Zielen müssen Sie sich jetzt immer orientieren, ob bei Ihren Äußerungen oder Ihren Notizen und Handlungen. Denken Sie an Ihr machtvolles Unterbewusstsein!
Ihre Gewohnheiten müssen geändert werden, damit Sie diese Leistung erfüllen können. Ihr Körper übernimmt die Handlungen aus Ihrem Denken. Um wirklich finanzielle Unabhängigkeit zu erreichen, müssen Sie heute anfangen und nicht immer behaupten, dass Sie das in Ihrem Alter nicht können. Reichtum ist niemals über Nacht entstanden, sondern wurde durch die vielen kleinen täglichen Handlungen geprägt. Werden Sie ein Mensch, der zu seinem Wort steht. Ob zu Ihnen selbst oder zu anderen. Fangen Sie klein an! Steigern Sie sich bewusst von Woche zu Woche und Monat von Monat.
In ein paar Jahren werden Sie wissen, wovon Sie heute gelesen haben.
Lassen Sie Ihre alten Gewohnheiten nicht mehr zu! Denn diese haben Sie genau dort hin geführt, wo Sie heute sind. Ein Millionär hat vorher auch erst darüber nachgedacht, wie er legal zu seiner ersten Million kommt. Denken Sie daran: „Die erste Million ist vielleicht schwer, die zweite jedoch nicht“
Ich selbst befinde mich auf den Weg dort hin und weiß, dass jede Minute Ihrer geistigen Haltung davon abhängt, ob Sie es erreichen! Geben Sie nicht auf.

Welche Gewohnheiten sind es, die mich an meinem Erfolg hindern? Kennen Sie Ihre Gewohnheiten? Meistens werden unsere Gewohnheiten Routinegemäß ausgeführt. Aber welche halten Sie wirklich auf?

Unpünktlichkeit
Das ist eines von Vielen. Selbst mir fiel es schwer immer pünktlich zu sein. So hatte ich zum Beispiel während meiner Bundeswehrzeit eine innere Uhr, die ständig 3 Minuten nachhing. Diese 3 Minuten sind scheinbar nicht schlimm, jedoch führen Sie zu Frust bei Ihren Mitmenschen. Und gerade weil Disziplin an der Tagesordnung stand, merkte ich schnell, dass ich mein Zeitgefühl anderen Gewohnheiten aussetzen musste. Das Problem dabei ist, dass Sie andere Menschen nicht davon überzeugen können, dass Ihre drei Minuten eigentlich gar nicht so schlimm sind. Jedoch hinterlässt so etwas immer seine Spuren, die nicht mehr gut zu machen sind. Seltsam, oder? Gerade wenn man bedenkt, dass in diesen drei Minuten sowieso noch nichts passiert.
Versuchen Sie Ihre innere Uhr zu beeinflussen, denn die katastrophale Wirkung bleibt wie ein erster Eindruck im Kopf Ihres Gegenübers haften. Und Sie können nichts dagegen tun.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Das eigene Denken

Ihr eigenes Denken müssen Sie so polen, dass Sie keine Chance haben an Ihren Erfolgshandlungen vorbei zu kommen. Jeder Zweifel an einer Sache hält Sie aus Überzeugung davon ab, wirklich erfolgreich zu sein. Sie haben es in der Hand! Kein Außenstehender wird Ihnen Ihr Unterbewusstsein „VERSAUEN“, wenn Sie es nicht zu lassen. Ihr eigener Glaube, ob Sie es schaffen oder auch nicht, wird sich bewahrheiten. Es liegt wieder nur ein ungewisser Zeitraum zwischen der Ursache und der Wirkung. Achten Sie auf Ihre Gedanken. Passen Sie diese an Ihr Leben an und nicht umgekehrt. Lassen Sie es nicht zu, dass Ihr Leben Ihre Gedanken beherrscht. Lassen Sie das Negative von mindestens zwei Positiven Sachen übertönen. So wie das Licht die Dunkelheit. Auch Ihre Beeinflussung von Dritten spielt ein klare Rolle. Die meisten von uns sind neidisch auf erfolgreiche Menschen, oder äußern sich meist nur unsachlich mit Vorurteilen gegenüber Allem und Jeden, der ein bisschen mehr besitzt. Leider sind Menschen so gepolt, dass sie negative Nachrichten leichter anziehen können als wirklich Gute. Auch wenn die Guten eine klare Überhand haben. Wenn Sie mal darüber nachdenken, haben Sie bestimmt schon mal die Erfahrung gemacht, dass ein „guter Freund“ auf Sie zu stürmt und mit diesen Worten beginnt: „Hey, weißt du schon von...“ oder „Hast du das gehört, dass...“. Was glauben Sie steckt hinter der kommenden Botschaft? Positives oder Negatives? Denken Sie daran, dass Sie allein es in der Hand haben, ob Sie erfolgreich und glücklich sind.

Über andere Schwächen herziehen

Was hat es uns jemals gebracht über die Schwächen der Anderen her zu ziehen. Das hat jedenfalls nichts mit Aufrichtigkeit zu tun, sondern mit Blindheit und dem Auftreten eines Versagers. Suchen Sie nicht immer an Ihren Mitmenschen die Schwachstellen, sondern bauen Sie die Menschen mit Ihren 80% guten Fähigkeiten auf. Kombinieren Sie die Stärken anderer mit Ihren eigenen 20% Schwächen. Packen Sie jedoch nicht Jedem Ihre Schwächen auf den Tisch. Dass jeder von uns auf ein paar nicht so gute Eigenschaften hat, wissen wir alle. Es gibt schließlich trotz Ihrer eigenen, guten Veränderungen immer noch Menschen, die auf Ihrem alten Weg herum irren und Ihre Schwäche zu Ihrem Nachteil auslegen. Seien Sie anders. Orientieren Sie sich an den Stärken!

Einhalten von Planungen

Wenn Sie sich schon einen Terminkalender mit Ihren Plänen aufbauen, halten Sie sich an das darin Notierte. Es wäre sehr schade, wenn Sie zum Beispiel einen Geburtstag auslassen, von einem Bekannten, nur weil Sie ihn schon über ein Jahr nicht gesehen haben. Vor einem Jahr haben Sie sich notiert, ihm zu gratulieren. Halten Sie sich an diesen Plan. Sie haben ihn selbst aufgestellt und würden nur sich selbst betrügen.

Versuchen statt Tun

Hören Sie auf, ständig nur zu Versuchen, sondern fangen Sie an, es einfach zu tun. Wer nur versucht, hat schon aufgegeben. Wer es einfach macht, der ist auf dem richtigen Weg. Ich hätte schließlich auch dann bereits aufgegeben dieses Buch zu schreiben, wenn ich mir gesagt hätte: „Ich werde es versuchen ein Buch zu schreiben!“. Stattdessen wusste ich genau: „Ich werde dieses Buch in jedem Fall schreiben!“ Handel Sie in Zukunft entsprechend.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Training für Ihre Routine

Wiederholen Sie ständig Ihre neuen Eigenschaften. Eine Wiederholung von mindestens 6 Mal hintereinanderweg hilft. Wissenschaftler und Psychologen haben heraus gefunden, dass Handlungen aus dem täglichen Leben erst nach mindestens 90maliger Durchführung in Fleisch und Blut übergegangen sind. Wenn Sie an einen handwerklichen Beruf denken, sehen Sie es wahrscheinlich am Deutlichsten.

Anfänglich ist es beschwerlich, doch im Laufe der Jahre funktioniert alles handübergreifend. In jeder Ausbildung, in jeder Branche, in jeder Position findet genaue das Gleiche statt. Wir müssen uns daran gewöhnen uns daran zu gewöhnen. Im wahrsten Sinne des Wortes.

Jeder erfolgreiche Mensch bringt gewisse Eigenschaften mit, die er sich in seiner Vergangenheit einfach angewöhnt hat. Es gibt jedoch auch Menschen, die ständig der Meinung sind, dass dieser Mensch nicht glücklich sein kann, weil er zu beschäftigt ist. Dem ist gar nicht so. Meist haben diese Menschen einfach nur Spaß daran Ihre Gewohnheiten auszuführen. Und die führen zwangsläufig zu dem was sie haben und sind. Reiche, glückliche, erfolgreiche Menschen!

Sprachliche Gewohnheiten

Es zählen zum einen Ihre Sprechgeschwindigkeit, Ihr Dialekt, Ihre Atemtechnik, der Einsatz von Fremdsprachen und Ihre Rhetorik eine wichtige Rolle. Zumindest für Ihr Ansehen. Bleiben Sie zwar insgesamt Sie selbst, verbessern Sie aber durch ständiges Training Ihre Ausstrahlung in diesen Gebieten. Sie können es dabei ganz bestimmt nicht Jeden recht machen, aber Sie können in einigen Jahren beim Rückblick sehr stolz auf sich sein. Üben Sie die passende Atemtechnik im Einklang Ihrer rhetorischen Fähigkeiten. Lernen Sie andere Sprachen. Aber übertreiben Sie nicht gleich oder fliegen Sie über, sondern beschäftigen Sie sich mit der Hauptfremdsprache “Englisch“. Die Kenntnis zu dieser Welt-Sprache ist gerade im Internet sehr hilfreich. Nutzen Sie zum Lernen das Schubladensystem.

<u>Kurz erklärt:</u>

Sie schreiben sich sämtliche englische Vokabeln auf jeweils ein kleines Stück Pappe. Auf die Rückseite schreiben Sie auch die deutsche Beschreibung des englischen Wortes. Trainieren Sie jeden Tag 10 Minuten mit mindestens 25 Kärtchen. Das reicht völlig aus, um in 6 Monaten mit der Sprach vertraut zu sein. Zumindest, um per Text zu kommunizieren und zu Verstehen.

Filmen Sie sich beim Vorlesen eines Textes oder beim Vortragen einer Rede. Versetzen Sie sich in die Lage, vor einem Publikum zu stehen. Nehmen Sie sich 20 Minuten lang auf und setzen Sie sich mit sich selbst auseinander. Sie werden sehen, wie Sie wirken und was Sie abstellen können. Üben Sie die Körpersprache zusammen mit passender Rhetorik. Lesen Sie darüber weitere Bücher! Sie werden sich ganz bestimmt im positiven Sinne verändern. Ihre Mitmenschen werden bereits nach einigen Wochen Ihren Fortschritt bestätigen.

Sparsamkeit / Belohnung

Um sich ein Vermögen aufbauen zu können, müssen sie das Geld zu einem Guthaben ansparen. Es geht nicht anders. Wer immer nur mehr verdient, wird auch mehr ausgeben. Denken Sie an Ihre Ausbildungszeit! Mit wie wenig Geld sind Sie da nur ausgekommen? Sie müssen sich nicht mal einschränken. Wer mir erzählt, dass er sich dann aber stark einschränken muss, der liegt im Irrtum. Einen Preis müssen wir zwar zahlen, doch der ist nicht so hoch, wie der, wenn wir es nicht tun. Wir können nur von dem Geld reich werden, was wir nicht ausgeben. Schaffen Sie sich ein System, welches Ihnen nach der Einrichtung die Arbeit abnimmt. Lernen Sie sich selbst vorzuziehen, bevor Sie anderen Ihr Geld in die Hand drücken. Deshalb ist Ihr heutiger Vermögens-Stand, an Ihrer vorherigen Einstellung zum Geld dieser, wie Sie ihn erleben.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Ehrlichkeit

Sie verlangen ganz sicher von Ihren Kollegen, Freunden, Familie, Kunden und Geschäftspartnern immer Ehrlichkeit. Sie zeigen für die Offenheit Ihres Umfeldes vollstes Verständnis, nicht wahr? Gehen Sie davon aus, dass es auch Ihr Umfeld gegenüber Ihnen macht. Wenn Sie der Meinung sind, Ihre Freunde gehen nicht ehrlich mit Ihnen um, dann können Sie Gift drauf nehmen, dass diese gar nicht Ihre Freunde sind. Ihr Gefühl wird Sie nicht täuschen. Wenn andere Sie anlügen, ist das deren Problem, nicht Ihres. Jedoch ist es auch Ihr Problem, wenn Sie unehrlich sind. Denken Sie immer daran. Früher oder Später ist bisher jede Lüge ans Tageslicht gelangt. Täuschen Sie nicht sich selbst.
Betreiben Sie auch immer faires Geschäft und bleiben Sie gegenüber Ihren Kunden und Geschäftspartnern loyal. Seien Sie froh darüber, dass jeder Mensch sein eigenes Geschäft machen darf. Es gab Zeiten, in denen Alles verboten war. Geschäfte wurden in damaligen Zeiten schwer bestraft. Heute jedoch ist es modern und gewünscht. Denken Sie daran, welche Sachen sich einfacher verbreiten! (Positive oder Negativ?)

7.4 Die Zeit & diese Zeit sparen

Man verliert die meiste Zeit damit, dass man Zeit gewinnen will.
(John Steinbeck, amerik. Schriftsteller)

Zeit ist etwas, was für uns alle gleich läuft. Wie viel Zeit wir haben, können wir nicht sagen. Nur beeinflussen. Das können wir! Lernen sie in ihren Unternehmungen so viel Zeit wie möglich zu sparen. Allerdings nicht unter Qualitätseinbuße.

Das würde ihren Ruf als Unternehmer in ihrer Region schaden. Setzen sie auch mal ein wenig Kapital ein, um Werbung über ihre Produkte und Vorhaben von anderen betreiben zu lassen. Sie sammeln damit neue Erkenntnisse, sowie Erfahrungen und sparen dabei ihre eigene Produktionszeit. Vielleicht kommen sie durch andere Meinungen auf neue Schlüsse. Innovation! So nennen wir das! Planen sie ruhig mal ein paar Ausgaben in Form von Investitionen, die sich später in Form von Zinsen bemerkbar machen. Fangen sie auch hier klein an. Wachsen werden sie mit zunehmenden Erfolg ja sowieso.

Im Bezug auf Geld spielt Zeit eine ebenso wichtige Rolle. Zum Beispiel sollten sie keine Privatkredite haben. Dort zahlen sie Zinsen. Und die wiederum müssen sie über eine gewisse Zeit lang abtragen. Zinsen, die gezahlt werden müssen, sparen ihnen keineswegs Zeit. Ganz im Gegenteil. Durch die Abzahlung von Zinsen schuften sie für längere Zeit nur für die Bank und Sponsoren dieser Gelder. Um höhere Gewinne zu erzielen, müssten sie also mehr Zeit investieren. Sie sollen aber Zeit sparen und Gewinne erwirtschaften. Sie sehen schon, dass es hier sehr kritisch wird.

Kommen wir mal zu dem Beispiel aus den 70ern mit AEG. Die Arbeitnehmer des AEG-Konzerns haben nach Ansicht der IG-Metall-Mitgliederzeitschrift seit 1970 wie wild nur für Banken geschuftet. In der damaligen Ausgabe wirft das Blatt den Banken vor, obwohl die Produktivität jedes AEG-Mitarbeiters über dem Branchendurchschnitt gelegen habe, eine Sanierung völlig unmöglich gewesen sein sollte. Der Grund dafür war, dass jeder AEG-Mitarbeiter seit 1970 allein 29.000,- DM Zinsen erarbeiten mussten.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Die Banken haben wohl damals ungefähr 3,9 Milliarden DM aus dem AEG-Konzern gesaugt und das waren zu diesem Zeitpunkt rund dreimal soviel wie der Staat in der gleichen Zeit von der AEG Steuern erhalten habe. (Den Ausschnitt finden Sie im Internet: Auszug Nordwest-Zeitung vom 6.September 1982). Wenn wir so was hören, schreckt das sicher den einen oder anderen ab. Aber was können wir gutes aus dieser Sache ziehen? Vielleicht, einfach keine Schulden zu haben, weil dadurch nur die Bank und der Sponsor den Vorteil hätte. Wir wollen außerdem Zeit sparen, damit sich Gewinne schneller bilden können. Jedoch gibt es noch einen wichtigeren Grund, lieber Geld zu besitzen. Das hat Daimler-Benz schon ein paar mal bewiesen. Es lohnt sich einfach kein Zeitdruck, aber dafür Geld zu haben. Allein im Jahre 1981 hatte die Firma durch ihr Vermögen soviel Zinsen eingenommen und damit mehr verdient als am Verkauf ihrer Produktion. Ähnliches gilt für andere größere Unternehmen.

Genau so die Firma Siemens, die in den 80igern etwa gleichgroße Überschüsse in der Kasse hatten, wie der AEG-Konzern Schulden. Diese liquiden Mittel hat Siemens so erfolgreich angelegt, dass diese Mitte der 80er zu einem Berg von 22Mrd. angewachsen waren. Innerhalb so kurzer Zeit!
Da merken Sie sicher, was alles möglich ist. Und gerade in der damaligen Zeit. Heute ist es sogar leichter, da ja noch mehr Geld da ist und weniger ausgegeben wird. Aber wegen dieser Geldgeschäfte von Siemens hat diese Firma den lustig bezeichneten Ruf einer Bank mit angeschlossener Elektroabteilung. Siemens hat ja auch tatsächlich eine Bank gegründet.
Lesen sie ruhig mal die Geschichten der größten Firmen der Welt und sie werden dabei einiges feststellen.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

8.Marketing & Werbung

Nichts anderes als die Kunst,
andere Menschen zu motivieren.
(Lee Iacocca 1924, amerik.
Topmanager, Vorstandsvors.
Chrysler Corp.)

Kommen wir zu einem sehr umfangreichen Gebiet. Gängige Werbeformen im Internet. Sie haben sicher schon von einigen Möglichkeiten gehört. Aber haben sie selbst genau diese schon mal ausprobiert? Werbung ist so wichtig, um Ihre Produkte, Vorhaben, oder der gleichen umsetzen zu können? Dabei sollten Sie immer wieder nach Neuen Ausschau halten. Das WWW entwickelt sich schließlich immer weiter. Und es kommen auch immer mehr Menschen dazu sich völlig neu zu entdecken. Nutzen sie genau diesen Vorteil. Um Ihre Daten im Internet mit anderen Usern auszutauschen benötigen Sie mindestens eine Emailadresse. Über Ihre Emailadresse und dem dazu gehörigen Provider können Sie bereits erste Werbung völlig unproblematisch und legal betreiben.
Mal angenommen Sie sind Mitglied bei **info-mails.de!** und wollen ohne Homepage natürlich einen Vorteil erzielen. Dann kann es ja sein, dass normalerweise alle Vorrausetzungen dafür noch gar nicht geschaffen sind, oder? (Dieser Anbieter bezahlt Ihnen 0,03 € pro bestätigte Email bei kostenloser Mitgliedschaft, durch jeden Partner bekommen Sie völlig automatisch Geld, sobald er das gleich macht wie Sie- Emails bestätigen und Partner werben durch welche Sie Ihr Leben lang als Werbeentschädigung beteiligt werden! Hier kommt das Geld durch Sponsoren in den Topf und wird von den Anbietern an deren Mitglieder aufgeteilt, Bedingung: Sie willigen den Werbe-Empfang von kostenlosen Emails ein. Wenn Sie sich auch kostenlos anmelden wollen, nutzen Sie doch gleich meinen Link, um die Sache mal auszuprobieren: http://info-mails.de/index.php3?V_ID=96501) Wollen Sie noch mehr solcher kostenloser Angebote für sich nutzen, schauen sie mal auf www.mg-media.de.md - Hier finden sie nur Anbieter, mit denen ich selbst voll zufrieden bin. Melden Sie sich auch bei www.miga-mails.de an. Das ist mein eigener Dienst. Nutzen Sie die Erfolgbasierende Grundlage für ihr eigenes Einkommen.

Sie wollen also bei diesem Anbieter Geld verdienen und über neue Produkte informiert werden! Sie können schon nur durch Besitz einer Email-Adresse Geld verdienen. Die Verdienste sind zwar anfangs klein, dafür aber ohne Kosten. Wachsen wird es irgendwann zu einem monatlich, guten Verdienst. Außerdem können sie schon nach ihrer Anmeldung mit Ihrem eigenen Link, der ähnlich ist, wie dieser, Werbung mit ihrer Emailadresse betreiben.
Das geht einfach mit der Urlaubs- oder Antwortfunktion. Ein User schreibt Ihnen eine Email und bekommt darauf hin eine automatische Email vom System. Der Text könnte etwa so aussehen:

Vielen Dank für Ihre Email! Innerhalb der nächsten 24 Stunden erhalten Sie Antwort auf Ihre Anfrage. Um eilige Anfragen schneller zu beantworten, melden Sie sich bitte telefonisch unter: ...

TIP: Schauen Sie sich während dessen mal ..... an. Hier können Sie ohne Kosten Geld verdienen! [www.....de-Link]

Das ist nur ein Beispiel. Sie können ja kreativ sein. Beachten sie jedoch, dass sie kein Spamming betreiben. Sonst waren sie längste Zeit Mietglied bei solchen genialen Anbietern. So, wie sie es oben sehen, ist es ein gutes und legales Beispiel. Ich persönlich ändere von Zeit zu Zeit den automatischen Text und füge kleine Werbung von anderen Unternehmen an. Manchmal als Kooperation gegen gleiche Maßnahmen, manchmal aber

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

auch von Unternehmen, die Provisionen dafür zahlen. Sie können auch Werbung für ihre eigene Homepage oder Seite in den Text einfügen. Das bleibt ihnen überlassen. Werbung ist für uns, als Unternehmer äußerst wichtig. Der wichtigste Bestandteil ist die Mundpropaganda. Denn hier werden sie mit ihrem Unternehmen anderen empfohlen. Das ist die beste Werbung, die es überhaupt gibt. Denn der Empfehlende empfiehlt sie nur an seine Vertrauten. Und die vertrauen der Empfehlung. Machen sie also das Beste daraus. Wie können sie eigentlich auf ihre Projekte aufmerksam machen?

Ich geben ihnen hier mal einen Tipp! Sollten sie im Internet Waren verkaufen, die der Empfänger per Post erhält, legen sie doch einfach immer eine kleine Empfehlung mit hinein. Meine Erfahrung ist, dass auf 100 Kunden zusätzlich noch mal 5-10 Kunden das Zusatz-Angebot bzw. die Empfehlung für sich selbst nutzen.

Das ist auch ein gutes Zeichen für Vertrauen, welches sie mit ihren Newsletter in Zukunft weiter vertiefen sollten. Denken sie bitte daran, auch wenn ihnen diese Quote schlecht vorkommt, so ist diese real. Wer sich seinen Einsatz in Werbung ausrechnet, wird schnell feststellen, dass sich die Werbung lohnt. Denn ungefähr drei bis sechs Monate später wird dieses Geld meist zu fünf- bis achtmal mehr zurück kommen.
Das sind bessere Renditen als bei Festgeld, wenn man bedenkt, dass die investierten Summen hier nicht mal ansatzweise so groß sind.

8.1 Newsletter

Die Menschen sind sehr offen für neue Dinge – solange sie nur genau den alten gleichen.
(Charles F. Kettering 1876-1958), amerik. Industrieller)

Hier müssen bereits Interessenten in Ihrer Kontaktliste eingetragen sein, die von Ihnen Emails haben wollen. Sie können über einige kostenlose Anbieter, Ihre eigenen Interessenten eintragen lassen. Die Voraussetzung dafür ist eine simple eingerichtete Seit, in der die Informationen für den Newslettereintrag vorhanden sind. Eine notwendige Funktion bei einem Newsletter ist auch, dass sich Interessenten jederzeit wieder austragen können. Also basiert diese Art auf einer Freiwilligenbasis. Das ist auch der Unterschied zu Nervigen Spam-Emails, die ja sowieso nie abbestellt werden können. Informieren Sie im Internet über ein paar Möglichkeiten. Sie müssen im Grunde genommen nur einen HMTL-Text kopieren und in Ihre eigene Seite einfügen. Um eine Datenbank mit Ihren bisherigen Interessenten auf einen Server zu übertragen, bietet sich dieser Dienstleiter an: ***www.expressnewsletter.de***

Hier können Sie keine Kunden in Ihren Newsletter ein- und austragen lassen, dafür aber einen zuverlässigen Server in Anspruch nehmen, über welchen Sie Ihre Newsletter an Ihre bisherigen Kontakte versenden können.

Jedoch benötigen Sie diesen Service erst ab einer größeren Anzahl von Interessente. Die müssen wir aber erst aufbauen. Sie erfahren unter Kapitel HTML-Kenntnisse, wie Sie mit dem HTML – Quelltext umgehen. Für den Anfang sollten Sie sich nur darauf spezialisieren, Leute zu sammeln, welchen Sie später mit einem Newsletter beglücken dürfen. Am besten bekommen Sie Interessenten, wenn Sie kostenlose Dienste oder Informationen anbieten. In Ihrem Newsletter darf ruhig von Anfang an ein bisschen Werbung eingebunden sein. Zum Beispiel von Affiliate-Partnern, über welche Sie etwas

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Provision für eine Produktvermittlung über Ihren Banner oder Textlink bekommen. Sie haben alternativ die Wahl zu einer Newsletter-Software mit der Sie von Ihrem Rechner aus über ein Mail-Programm, wie Outlook Massenmails versenden können. Ich selbst benutze Serienmailer um meine Kunden ständig personalisiert auf dem neusten Stand meines Unternehmens zu halten. Ich empfehle ihnen den Kauf einer solchen Software, denn ihren Einsatz haben sie durch die daraus resultierenden Ergebnisse schnell wieder drin.

Legen sie für jeden Kunden und jeden Kontakt, den sie besitzen eine Art Konto an. Sie sollten sich eine Tabelle erstellen, in der alle relevanten Kundendaten, wie Titel, kompletter Name, Anschrift, Email-Adresse und ggf. Geburtstag enthalten sind. Noch besser ist die Nutzung einer Verwaltungssoftware. Es gibt im Einzelhandel preisgünstige Lösungen für den Einstieg. Befassen sie sich am besten von Anfang an, mit so einer Lösung. Das spart ihnen im Nachhinein erheblich Zeit, da sie z.B. nicht mit einmal 500 Kunden anlegen müssen. Die preisgünstigste Software liegt bei etwa 20-30 Euro.

8.2 Bannerrotationen

Es gibt drei Arten von Werbung. Laute, lautere und unlautere.
(Werner Mitsch, dt. Aphoristiker)

Mit Bannerrotationen und Bannertausch gehen ihre Klickraten und somit die Popularität ihrer Seite nach oben. Das heißt auch, dass ihr so genannter Pagerank besser gestellt wird und ihre Seite in den Suchmaschinen weiter oben gesichtet werden kann. Wenn ihre Seite nur zweimal am Tag aufgerufen wird, ordnen die Suchmaschinen diese logischerweise wegen des niedrigen Interesses ziemlich weit hinten ein. So an Seiten-Positionen wie 1590 bis 2788. Da schaut niemand hin und deshalb bleibt die Popularität weiter niedrig. Einmal den Sprung geschafft und die Aufrufe gesteigert, wird diese Seite allmählich bekannter.

Wie nun aber eine Banner-Rotation funktioniert, werde ich ihnen kurz ans Herz legen. Sie haben entweder einen eigenen Banner oder nutzen von ihren Affiliate-Programmen und der gleichen eine Vorlage mit Verlinkung des Bildes auf eine gewünschte Seite. Es gibt ein paar Anbieter, die diesen Banner in ihr eigenes Programm, und somit in deren Webseitenkopf integrieren. Um ihnen das mal kurz zu erklären. Beim Aufruf einer Seite mit so einer Bannerrotation, wird an der gleichen Stelle ein Banner von „Anbieter X“ aufgerufen. Verlassen sie jetzt die Seite und kehren anschließend zu ihr zurück, wird automatisch ein Banner von „Anbieter Y“ angezeigt. Sind ihre Banner mit in diesem System installiert, wird er bei irgendeinem Aufruf automatisch nach Zufallsprinzip angezeigt. Der wesentliche Vorteil daran ist, dass ein User und Interessent eigentlich z.B. auf der Suche nach „Hundefutter“ war und deshalb auf eine „Zooseite“ vermittelt wurde. Auf dieser Seite ist ein Bannerrotation installiert und dieser User wird von einem völlig anderen Thema heimgesucht, sein Interesse erstmalig geweckt und somit ihr eigener Umsatz gesteigert. Je mehr sie in der Welt verlinkt sind, desto häufiger und schneller werden sie an diesen Verkäufen verdienen. Aber es braucht eben auch seine Zeit. Deshalb sollten sie nicht aufgeben, wenn sich in den nächsten Wochen und Monaten noch nicht so viel einstellt.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Bieten sie auch anderen diese Art von Werbemöglichkeit zu einem fairen Preis an. Das kostet sie nichts und bringt ihnen durch den Besitz einer Homepage auch noch zusätzlich ein paar Euros. Wechseln sie den Banner nach 6 Monaten gegen einen neuen aus. Und verkaufen sie selbst einfach nur den Platz dazu. Das geht auch umgekehrt. Suchen sie Leute mit einem guten Pagerank und fragen sie nach, ob es möglich ist, ihren Banner in deren Seite mit einzubinden. Bieten sie ihm das gleiche parallel an. So kostet diese Sache nicht einmal etwas. Im übrigen gibt es bei der Gestaltung eine Voraussetzung der Einhaltung gewisser Maße für Banner. So ist es üblich, dass ein normaler Standart-Banner folgende Pixelgröße hat: 468 x 60. Es gibt jedoch auch noch weitere Maße, um kleine Minibanner am Fuß einer Webseite einzubinden. Der kann folgende Größe haben: 88 x 31. Schauen sie sich auf [www.hitrotation.de] einfach mal so eine Möglichkeit an. Einige Anbieter, so wie dieser hier, gewährt ihnen Startkredits, die sofort neue Besucher bringen.

8.3 Mailtausch und Paidmaildienste

Die Erfahrung zeigt, daß da, wo Märkte funktionieren, jeder kriegt, was er will.
(Wernhard Möschel - Wirtschaftsrechtler)

Sie bekommen Werbe-Emails von anderen Usern, sammeln dabei Punkte durch die Bestätigung eines Linkes innerhalb dieser Email und bekommen dann von dem Anbieter eine Gutschrift in Punkten. Einige Mailtauschdienste haben einen internen Wechselkurs von Punkten in Euro, je nach monatlichen Umsatzereignissen und Klick- bzw. Bestätigungsraten. Bei einigen Anbieter können sie „nur“ Punkte verdienen, die sie ab einer gewissen Anzahl irgendwann selbst in Werbung eintauschen dürfen. Der Vorteil sind die kostenlosen Werbemöglichkeiten und die immer weiter wachsenden Interessenten solcher Dienste. Sie erreichen immer wieder neue User. Andere Anbieter, nämlich Paidmailer, haben nichts mit Punkten zu tun, sondern zahlen ihnen immer Euros für einen bestätigten Aufruf.

Dieser Service ist sehr effektiv und zudem noch kostenfrei. Viele Fragen sich bestimmt, wie kann das denn überhaupt Geld bringen? Es funktioniert ganz einfach! Ein Unternehmen bezahlt den Anbieter dafür, dass er über diesen Anbieter seine Mitglieder anschreiben darf. Auf der anderen Seite sind die bei diesem Anbieter angemeldeten User, die sich bereit erklärt haben gegen eine Gebühr Werbung zu erhalten. Der Unternehmer will seine Produkte verkaufen und sucht dementsprechend Menschen, die dieses Angebot zu schätzen wissen. Unter den vielen Mitgliedern des Paidmaildienstes gibt es User mit den unterschiedlichsten Interessengebieten und Hobbys, so dass auch hier bei Bedarf ein Verkauf von Produkten oder eine Nutzung verschiedener Servicedienstleistungen in Anspruch genommen werden können.

Der Unternehmer (Sponsor) zahlt z.B eine Gebühr von 0,08 Euro und sie als Empfänger dieser Werbebotschaft erhalten beispielsweise 0,03 Euro für das Bestätigen des Erhaltes dieser Email. Ganz gleich, ob sie das Angebot nutzen oder nicht. Aber ohnehin sind sie ständig auf dem neuesten Stand der Produktwelt und verschiedener Dienstleistungen. Sie haben dabei nur Vorteile. Ihr gesammeltes Guthaben lasse sie sich später einfach auszahlen. Es gibt jeweils eine bestimmte Auszahlungsgrenze, die von Anbieter zu Anbieter unterschiedlich ist. Kleiner Tip: Sammeln Sie bei Mailtauschdiensten Punkte für ihre Werbung und bewerben sie dann ihren Referal-Link eines

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Paidmaildienstes. Sie erhalten nämlich auch noch eine zusätzliche Vergütung für den Erhalt von Emails eines über sie geworbenen Users. Der Dienst wird mit wachsender Anzahl von Usern immer interessanter für Sponsoren und für die bei gleichen Zeitansatz lukrativer.

Auch für sie als Werber von zusätzlichen Usern, die ja auch noch etwas verdienen wollen. Solchen Service kann ich nur empfehlen. Anfangs habe ich selbst mal darüber gelacht, doch heute habe ich so viele User ohne Stress geworben, dass ich bei Erreichen der Auszahlungsgrenzen immer häufiger immer mehr verdiene. Voll automatisch!!
Sie können sich gern bei meinen zuverlässigen Paidmailpartnern unter [**www.gwebspace.de/migathynic**] kostenlos registrieren. Bauen sie ihre Seite gleichermaßen auf und lernen sie, was es heißt, zu profitieren.

8.4 Linktausch

Laßt uns mit Ausdauer in dem
Wettkampf laufen, der uns
aufgetragen ist.
(Neues Testament)

Auch hier gilt, je mehr, desto besser! Wir haben bei Links nur den Vorteil, dass sie nicht so viel Platz weg nehmen, wie Banner. Hier können sie einfach mehr erreichen, wenn sie mit anderen Webseitenbesitzern einen Tausch anbieten. Wenn sie z.B. eine Preisliste besitzen und wollen, dass diese auch von Interessenten gedownloadet werden soll, dann müssen sie diese Datei auf einen Server packen. Ich empfehle ihnen [www.gwebspace.de]. Dort kann man kostenlos Daten hosten. Noch besser ist der Service [www.gload.de]. Alles vom gleichen Anbieter und noch dazu kostenlos. Verlinken sie einen passenden Text mit der Datei und schon kann es losgehen. Nutzen sie Texte oder gar Domains, um anderen Usern ihre Angebote zugänglich zu machen. Als kostenloser Domainpartner empfehle ich ihnen [www.nic.de.vu]. Hier können sie hässlich aussehende Links zu ihrem Webspace kaschieren. Es geht mir darum, dass sie lernen nicht gleich Geld für verschiedene Angebote auszugeben, sondern gleiches erreichen und dabei sparen. Lassen sie ihre Webseiten einfach weiterleiten und sparen sie dabei Geld. Bieten sie anderen Usern diesen Service über Auktionen an. Bieten sie folgendes an: „Ihr Link auf meinen Seiten – nur 5 ,- Euro“

Richten sie sich eine Linkseite ein, auf der sie so viele Links wie möglich eintragen können. Und erweitern sie auch das Design. Bieten sie den Lesern dieser Seite die neuesten Informationen zu verschiedenen Themen an und durch die Nutzung dieses Service lassen sich gleich wieder einige Kosten decken. Wenn sie es schaffen, ihre Dienstleistungen bekannt zu machen, werden sie immer wieder Neugeschäft mit fremden Usern machen.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

8.5 Suchmaschinen

Wettbewerb ist mehr und mehr eine Frage richtiger Beherrschbarkeit von Zeit. Nicht die Großen fressen die Kleinen, sondern die Schnellen überholen die Langsamen.
(Eberhard von Kuenheim – dt. Topmanager)

Die Vielzahl der Suchmaschinen bietet ihnen keinen Vorteil. Zumal die User bei ihren Suchen nur eine Suchmaschine nutzen. Ein paar Prozent der Suchenden nutzen ihnen unbekannte Seiten. Aber wie viele Seiten kennen sie eigentlich? Die bekanntesten sind Google, Yahoo, MSN und vielleicht noch Firball und Altavista oder Lycos.

Doch dann hört es schon auf. Sie müssen sich also nicht in Tausende Suchseiten eintragen, um gefunden zu werden. Es genügt die wichtigsten und bekanntesten zu nutzen. Doch vorher ist es wichtig, ihre Seite für die Suche anzupassen.
Sie benötigen dazu Suchbegriffe, die auch passen. Die Seite sollte so genannte Meta-Tags im HTML-Bereich enthalten. Ich zeige ihnen kurz, was damit gemeint ist, falls sie sich noch nicht so genau damit auskennen.

Holen sie sich kostenlos self-Html. Sie erkennen, den genauen Aufbau eine HTML seite vom oben bis unten. So in etwa sieht die Hauptgestaltung aus.

```
<HTML>
    <HEAD>
    </HEAD>

            <BODY>
            </BODY>
</HTML>
```

Um ihre Seite zu optimieren, müssen Schlüsselwörter und Beschreibung in den „Head“ eingegeben werden.

Nutzen sie die vereinfachten Vorgehensweisen. Sie müssen den Code dafür nicht selbst entwerfen, sondern können sich unter [**http://www.metaner.de/metagen/metagenerator.html**] einen Code kostenlos entwerfen lassen. Den tragen sie dann nur noch in ihren Quelltext über MS-Frontpage ein und speichern ihre Webseiten-Datei.

Das könnte dann ungefähr so aussehen:

```
<meta name="author" content="Mustermann, Petra">
<meta name="publisher" content="Musterfrau, Stefan">
<meta name="copyright" content="Mustermann, Petra">
<meta name="description" content="Günstiges Werkzeug für Bastlerbedarf, Hobbyshop, bootsverleih. Wöchentlich ein anderes Top-Angebot">
<meta name="keywords" content="werkzeug, bastlerbedarf, bastler, hobbyshop, bootsverleih, usw.">
<meta name="page-topic" content="Branche Produkt">
<meta name="page-type" content="Produktinfo">
<meta name="audience" content="Fans">
<meta http-equiv="content-language" content="deutsch">
<meta name="robots" content="index, follow">
```

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Dieser Text muss nun zwischen <HEAD> und </HEAD> kopiert werden. Abspeichern, fertig! Die fertig gestellte Seite nun wieder auf ihren kostenlosen Webspace uploaden und ihre Seite in die bekannten Suchmaschinen eintragen. Holen sie sich außerdem **IBP**. Damit können sie, laut Angaben der Verkäufer und Hersteller, bessere Platzierung in den Suchmaschinen erhalten!
[**http://www.axandra.de/web-promotion-tool/download.htm**]

8.6 Empfehlungen

Erfahrungsaustausch setzt Reden voraus -
miteinander statt übereinander.
(Ernst Ulrich von Weizsäcker)

Wie sie sicher schon mehrmals festgestellt haben, gebe ich in diesem Buch auch meine persönlichen Empfehlungen weiter. Von vielen dieser Empfehlungen habe ich nichts. Sie jedoch eine ganze Menge. Werden Sie sich bewusst darüber, was eine gute Empfehlung ist. Was natürlich immer eine Voraussetzung für gute Empfehlungen sind, ist die eigene Nutzung dieser empfohlenen Sache. Es gibt aber auch Ausnahmen, die anderen sehr nützlich sein könnten. So gibt es z.B. verschiedene Multi-Level-Marketing (kurz MLM), die dem Kunden einen großen Nutzen bringen. Zum Beispiel Rauchern. Vor einiger Zeit habe ich ein Zigaretten-MLM entdeckt. Ich selbst bin zwar Nichtraucher aus Überzeugung, weiß aber dennoch über die Preise bescheid. Über das Angebot dieses Anbieters will ich mich nicht genau äußern. Jedoch im Vergleich zu den ortsüblichen Preisen, waren diese bis zu 40 % billiger. Was soll ich aber als Nichtraucher mit einem Zigaretten-Netzwerk? Ich sag es ihnen: An der Duplikation durch Empfehlungen verdienen. Denn für jeden Verkauf erhält der Empfehlungsgeber eine Provision. Für jeden geworbenen Käufer, der selbst bestellt und auch weitere Käufer wirbt, gibt es auf mehreren Leveln Provisionsausschüttungen. Der Käufer spart Geld und ich werde an diesem Kauf mit einem Teil des Gewinnes des beworbenen Unternehmens vergütet. Dass man dabei auch eine ganze Menge mehr verdienen kann als in einem normalen Angestelltenverhältnis ist, glaube ich jedem bekannt.

Aber was noch viel wichtiger ist, dass ihre Empfehlung Nutzen bringt und keinerlei Nachteile für jenen, der diesen Service in Anspruch genommen hat. Es gibt bei Empfehlungen eines zu beachten, um gute Quoten zu erzielen! Wir sprechen dabei von „WARMEN“ und „KALTEN“ Empfehlungen.

Was bedeutet Kalte Empfehlung?

Wenn sie jemanden nicht kennen und ihm eine Empfehlung aussprechen wird er ihnen vermutlich den Rücken zukehren und gehen. Er wird sich ihrer nicht annehmen, weil er sie nicht kennt und demzufolge nach nicht vertraut. Vielleicht geht es ihnen nicht anders, wenn sie von jemand wildfremden auf der Straße angesprochen werden. Dazu gehört auch Briefkasten-Werbung. Die Quoten dabei sind nur gering. Und dennoch gehört sie zu einem der alltäglichsten Werbe-Methoden. Im Internet ist eine Werbung solange eine „kalte“ Werbung bis der Empfänger/Leser sich unter ihrem Service anmeldet oder ihren Namen eingeprägt hat.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Was bedeutet Warme Empfehlung?

Im Grunde genau das Gegenteil! Sie empfehlen Produkte, Service, Anbieter an ihre Bekannten, Freunde und bereits bestehenden Kunden. Das sind Leute aus ihrem direkten und indirekten Umfeld, die ihren Empfehlungen Folge leisten. Die Erfolgs-Quoten für solche sind weit über 90 % und somit eines der effektivsten Mittel. Noch besser ist es, wenn Freunde, Bekannte und Kunden sie und ihre Produkte an deren Freunde, Bekannte und Kunden empfehlen. Das heißt Netzwerkbildung! Ein Empfehlungskreislauf, der sich nicht wieder Stoppen lässt. Bei einem Newsletter kennt man sie bereits und hat sie und ihr Unternehmen akzeptiert. Deshalb sind die Quoten hier auch besser als bei verbotener Bulk-Email-Werbung (Spam)

Betreiben sie Werbung bis zum Umfallen. Empfehlen Sie bis sich der Erfolg einstellt. Sie werden schnell feststellen, dass dieser Arbeitsaufwand gar nicht so groß ist. Zumindest wenn sie das damit erzielte Einkommen vergleichen. Tragen sie ihren Empfehlungslink bzw. Webseiten in Webseiten anderer Webmaster ein, um eine bessere Streuung zu erzielen und somit in allen Ecken und Winkeln des Internet auf ihr Angebot zugegriffen werden kann. Ein wenig Zeit werden die Kampagnen in Anspruch nehmen, aber lohnen werden sie sich allemal. Sie sollten mal in einer Internetsuchmaschine nach folgenden Begriffen Ausschau halten. Ihre Homepage (URL) sollte auf sehr vielen anderen Webseiten zu sehen sein. Gehen sie schrittweise jeden Begriff durch und wiederholen sie diese Einträge Monat um Monat.

- Verzeichnisse
- Gästebücher
- Mailtausch
- Linklisten
- Arbeitsgesuche
- Newsletter
- Foren
- Zeitungen / Zeitschriften – Online
- Mailingliste
- E – Mail
- Rubriken
- Web – Ringe
- Chat
- Linkrotation / Linktausch
- Suchmaschinen
- Auktionen
- Pinnwand
- ICQ
- Branchenbücher
- Newsgroups
- Bannertausch / Bannerrotation
- Besuchertausch
- Kleinanzeigen
- Firmen mit großen Namen
- Kataloge / Kategorien
- Schwarzes Brett
- Portale
- Auf den Webseiten von den ganz Großen
- Zeitschriften – Offline
- Fernsehen und Videotext
- Radio
- Stars und Sternchen
- Nullkostenwerbung in Rundfunk und Fernsehen
- Tauschbörse und Geschenkbörse
- Webkatalog

Eine Empfehlung habe ich gleich für Sie! Meinen Webkatalog unter [www.misstixx.com] Tragen Sie Ihre Seite gegen 6,- Euro/Jahr bei mir ein. Hier müssen Sie keine Links zusätzlich auf Ihrer Seite einbinden und bekommen demnach keine Chaosstrukturen. Und Besucher für gerade mal 6,- Euro.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

9.Netzwerke und deren Wirkung

Zeit ist das, was man
an der Uhr abliest
(Albert Einstein)

Durch Empfehlungen baut sich ein gewaltiges Netzwerk auf. Dazu benötigt man wiederum Zeit. Sie erinnern sich? Ursache und Wirkung!

Über Netzwerke lassen sich eine Menge Geld verdienen. Das gilt für jeden normal Sterblichen. Jeder kann sich einen Empfehlungskreislauf aufbauen. Er muss es nur immer wieder tun und dabei sein neues Wissen mit seinem alten kombinieren.
Bevor ich nun zum Thema komme, will ich mal fragen, was ein Network-Marketing- Unternehmen ist, und was es eigentlich macht!

Netzwerke entstehen bekanntlicherweise durch Empfehlungen. Ein Empfehlungsgeber bringt einen neuen Empfehlungsgeber usw.

Typisches Beispiel:

Ein Arzt ist gerade mit seinem Studium fertig und eröffnet seine erste Praxis. Wem wird er denn als erstes empfehlen, bei ihm vorbei zu kommen? Genau richtig! Seinen Freunden und Bekannten. Diese werden ihm im Laufe der Zeit auch ihren Freunden empfehlen. Warum auch nicht. Der Dienst ist ja auch im Interesse des Empfohlenen. Da baut sich für den Arzt ein gewaltiges Netzwerk-Potential im Hintergrund auf.

Was ist, wenn er seinen Freunden sogar ein Prämie für deren erfolgreiche Empfehlungen zahlt? Wäre das illegal? Nein! Das ist es nicht! Denn jeder Unternehmer, der eine Dienstleistung, oder Produkte zum Verkauf bereitstellt und für deren Vermittlung eine Beteiligung am Gewinn auszahlt, ist ein seriöser Unternehmer mit einem tiefen Geschäftssinn. Und durch die Tiefen-Wirkung der Empfehlungsnetzwerke wird der bereitstellende Dienstleister einen enormen Zuwachs an Neugeschäft erhalten und somit mehr verdienen. Warum sollte er also nicht auch seine Empfehlungsgeber daran beteiligen? Das wäre nur fair und im Interesse des Empfehlungsgebers!

Das war nur der Hintergrund des Network-Marketing. Aber so funktioniert es auch, mit dem einzigen Unterschied, dass diese immer wieder eine Vergütung für über neue verkaufte bzw. vermittelte Produkte und Dienstleistungen erhalten. Aber nicht wieder und wieder für einen Verkauf, sondern nur dann, wenn tatsächlich etwas verkauft wurde. Empfiehlt man dann weiteren Personen, genau das Gleiche zu tun, erhält man daran eine kleine Teilprovision.

Wenn Sie von den 50.000 Euro monatlich hören, erschrecken sie sicher! Jedoch ist das und noch viel mehr möglich. Ich kenne aber auch Leute, die gar nichts verdienen. Das liegt aber auch daran, dass sie nicht dafür sorgen, die bereit gestellten Produkte und Dienste zu vermitteln. Denn woher soll das Geld auch kommen?

Was verursacht diese riesen Einnahmen?
Bin ich derjenige, der meinen Berater oder Empfehlungsgeber bezahlt?
Am Ende hat der Kunde den kleinsten Nutzen und zahlt nur drauf!
Und so weiter...

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Das sind typische Fragen und Aussagen von Unwissenden, wenn es um die Berührung mit Network-Marketing bzw. Multi-Level-Marketing geht. Auch Strukturvertrieb genannt.

Nun. Eines vorweg! Es kann nie mehr bezahlt werden, als eingenommen wird. Das Verhältnis ist eigentlich für den Vermittler als selbstständiger Unternehmer schlecht. Denn als Vermittler bekomme ich nur den kleinsten Anteil vom großen Geschäft. Dennoch entstehen riesige Gewinne in den Firmen und seinen Beteiligten Unternehmern.

Wenn Sie als Kunde bei einem Strukturvertrieb einkaufen, erhalten sie sicher einige Vorteile am Produkt und vor allem am Service, aber bezahlen gleichermaßen auch die Struktur des Unternehmens. Das soll ja eigentlich nichts schlimmes sein, denn auch bei ganz normalen Direktvertriebsfirmen wird die Struktur des Unternehmens mit bezahlt. Jeder Angehörige des Ladens muss bezahlt werden. Jedes Unternehmen, ob Direktvertrieb oder Struktur, wird aus Einnahmen des Kunden-Einkaufes seine Mitarbeiter entlohnen. Bei den Network-Firmen werden die Empfehlungsgeber viel mehr entlohnt (beteiligt), als es im Angestelltenverhältnis der Fall wäre. Das ist ein gewaltiger Unterschied. Noch dazu hat der Networker die Möglichkeit durch seine Empfehlungen und Verkaufsvermittlung mit Hilfe weiterer Empfohlenen, ein derart großes Einkommen zu erzielen, dass es in manchen Kreisen zu schweren Anschuldigungen und Falsch-Aussagen kommt.

z.B. der Versicherungsbereich. Das kennen wir doch alle! In diesen Branchen geht man davon aus, dass eine Menge Geld mit Kunden verdient wird. Ja! Dem ist auch so! Manche glauben sogar, dass all sein eigenes Geld von einem Vermittler „verbraten“ wird. Dem ist dann wieder nicht so.

Wenn ein Kunde einer solchen Gesellschaft einen Vertrag in Höhe von sagen wir mal 100.000,- Euro Auszahlungssumme abschließt, erhält der Vermittler eine Gebühr beispielsweise von 400,- Euro. Der Kunde zahlt während der gesamten Zeit nur 50.000,- Euro. (Es handelt sich um fiktive erfundene Zahlen)

In der Hierarchie des Strukturvertriebes ist dieser Vermittler nun ganz unten und deshalb am Anfang seiner Karriere. Über ihm befinden sich jedoch noch weitere Personen, die an seiner Arbeit mit einem kleinen finanziellen Teil entlohnt werden.

Wollen wir mal rechnen, wie wenig der Kunde am Ende tatsächlich den Vermittler mit bezahlt.

Der Vermittler:	400,- Euro
1. Person	120,- Euro
2. Person	100,- Euro
3. Person	80,- Euro
4. Person	50,- Euro
5. Person	30,- Euro

780,- Euro

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Der Kunde zahlt dafür, dass er am Ende seiner Laufzeit aus 50.000,- Euro 100.000,- Euro gemacht hat, aus seiner Tasche einen Betrag von 780,- Euro an die Firma, welche diese Einnahme als Provision seiner zu diesem Gewinn geführten Firmenstruktur zukommen lässt. Es handelt sich dabei um Beteiligungen.

Das ist eigentlich nicht viel, wenn man bedenkt, wer davon alles bezahlt werden muss. Vorhin schrieb ich, dass ein Network-Unternehmen seinem treuen Mitarbeiter (Empfehlungsgeber) mehr auszahlt, als es ein „normales Direktvertriebs-Unternehmen“ zahlt. Das hängt aber an den Beteiligungen seiner eigenen Mitarbeiter. So was gibt es nicht im Direktvertrieb. Da verdienen andere an unserer Arbeit!

Dann kommen wir mal zum Direktvertrieb. Vielleicht in der Automobil-Branche. Nehmen wir mal an, dass ein Kunde ein neues Auto kaufen will. Er soll dafür genau die gleichen 50.000,- Euro bezahlen. Was wir uns jetzt mal weg denken, sind die 100.000,- Euro Auszahlungssumme. Die wird er beim Autokauf nicht haben. Wir wollen jedoch auf die Bezahlung eingehen.

Auch hier bezahlt der Kunde die ganze Firmenstruktur mit, nur mit folgenden Unterschied:

Der Vermittler bekommt einmalig z.B. 5% der Kaufsumme. Der Verkäufer hat nur die Chance durch weiteren Verkauf einen weiteren Anteil zu bekommen. Plus seinen Lohn, den er ja sowieso erhält. Den Rest des Gewinnes, nehmen wir mal an 10.000,- Euro wird unter der gesamten Geschäftsführung aufgeteilt. Das heißt, dass hier viel mehr Geld des Kunden „verbraten“ wird, als in anderen Branchen.

Hier hat der Kunde viel mehr Geld bezahlt und weiß nicht mal, dass er sogar an den Werbekampagnen, Zinsen für Kredite und Mieten beteiligt worden ist. Das ist zwar auch im Strukturwesen so, allerdings ergeben sich dort durch die Mundpropaganda kaum Kosten für das Unternehmen.

Mir ging es nur um dieses Vorurteil! Ich glaube, es ist geglückt. Im Strukturvertriebswesen verdienen sie einfach mehr Geld als anderswo.
Zumindest langfristig! Und das durch die Verteilung der Leistung auf eine Vielzahl Personen. Diese Firmen beteiligen sie nur auf mehren Ebenen der Strukturfolge, auch wenn diese erst mal weniger an sie ausgeben.

Was heißt eigentlich Strukturvertrieb?
Es besteht aus zwei Worten. Nämlich „Struktur“ und „Vertrieb“
Die Struktur sind alle Mitglieder der Firma.
Der Vertrieb ist der Verkauf der Produkte dieser Firma.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Sie verdienen in solchen Firmen in 10 Jahren langfristig mehr, als sie in 50 Jahren Festanstellung jemals verdienen könnten. Das funktioniert, weil die immer wieder kaufenden Stammkunden zu neuen Umsätzen führen und die auf lange Sicht gewonnenen Vertriebspartner ebenfalls kaufende Stammkunden und Neukunden, sowie Empfehlungen für Vertriebspartner aussprechen. Bei solchen Modellen kommt irgendwann ein Automatismus mit weniger Arbeitseinsatz und mehr Geld zum Vorschein. Denken sie noch mal zurück zu dem Geschäft mit den Putz-Service. Auch hier kommt irgendwann Automatismus. Wachsen wird Alles im Leben! Geld wird jedoch überall nur nach einer gewissen Leistung bezahlt.

Der körperliche Einsatz wird niemals ausbleiben. Und das ist auch der Unterschied zwischen legalen Strukturvertriebswesen und dem illegalen Schneeballsystem. Denn da werden keinerlei Dienstleistungen oder Produkte angeboten oder bewegt, sondern mit dem Geld des Kunden DIREKT der Überstellte bezahlt. Sobald sie etwas ohne Gegenleistung bezahlen müssen, seien sie lieber auf der Hut. Man will ihr Geld verteilen. Mehr nicht! Jedoch ist nichts gegen eine Mitgliedsgebühr einzusetzen, sofern sie eine Dienstleistung dafür erhalten und diese angemessen ist. Im Zweifelsfall sollten sie solche Angebote vorsichtshalber bei den zuständigen Stellen prüfen lassen. Aber eines kann ich ihnen direkt auf den Weg geben. Prüfen sie jedes Angebot, es könnte eine ebenso gute Chance sein.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

10.Legal oder Illegal?

Das Leben ist ungerecht, aber denke daran: nicht immer zu deinen Ungunsten.

(John F. Kennedy)

Einiges zu diesem Thema haben sie ja gerade im vorherigen Kapitel gelesen. Gehen wir noch mal auf das Beispiel mit dem Arzt ein?

Im Hintergrund des Arztes baut sich ein riesen Netzwerk auf, wenn der Arzt seinen Kranken eine Prämie für seine erfolgreiche Vermittlung neuer Kranker zahlt. Wäre so was legitim? Ja! Das ist völlig in Ordnung und auch normal. Denn was gut ist, wird empfohlen. Ob mit Geld oder Prämien!

Aber wenn es völlig normal ist, warum denkt das Groß der Menschen immer gleich an Schneeball-Systeme? Ganz einfach! Weil sie sich nicht damit beschäftigen wollen und den Unterschied zwischen Schneeballsystem und MLM bzw. Network-Marketing einfach nicht kennen. Fakt ist, dass Schneeballsysteme illegal sind und jeder, der damit in Verbindung gerät sich selbst strafbar macht.

Im Wort legalen Strukturvertrieb haben sie die eigentliche Bedeutung bereits erfahren. Der Unterschied zum Strukturvertrieb besteht im Wesentlichen darin, dass bei einem Schneeball- oder Pyramiden-Prinzip keine Produkte verkauft werden. Das Einzige, was für den Verdienst sorgt, sind neu geworbene Mitglieder, die ein Einsatzgeld (Kopfgeldprämie) an die bereit bestehenden Mitglieder bezahlen müssen. Sie selbst müssten jeweils neue Mitglieder werben, die dann eine Prämie an die bereits bestehenden Mitglieder zahlen müssten. So wird darin etwas verdient. Solche Systeme h brechen allerdings schnell zusammen. Den legalen Strukturvertrieb erkennen sie daran, dass sie auch ohne geworbene Mitglieder Geld verdienen können und keine Gebühren an diese betreibende Firma bezahlen müssen.

Leider kommt es durch unseriöse und ungebildete Geschäftspartner immer wieder zu Verwechslungen. Wenn sie sich nicht sicher sind, gehen sie einfach zu einer fachkundigen Stelle.

Multilevel- bzw. Network-Marketing beinhaltet ein Pyramiden-system, aber ein Pyramidensystem kein Multilevel- bzw. Network-Marketing.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Warum der verwirrende Satz?

Um Verwechslungen zu vermeiden! Und somit ihre Chancen zur Erkenntnis zu erhöhen. Sehen sie, bei jedem seriösen Geschäft müssen Produkte und Dienstleistungen vermittelt werden, damit überhaupt jemand etwas verdient. Hinter einem legalen MLM steckt immer eine Firma, die Dienstleistungen bzw. Produkte anbietet. Und nur diese Firma erzielt also die Einnahmen und gibt Beteiligungen an seine Empfehlungsgeber oder Verkäufer weiter. Nicht etwa wie beim Schneeballprinzip, wo jeder kreuz der Quere Einnahmen von neuen Mitgliedern erzielt. Also! Es müssen Prod./Dienste bewegt werden, sonst wird nichts verdient.

Ob von der Firma direkt oder deren Empfehlungsgeber. Wichtig bei einem legalen Vertrieb ist die angemessene Gegenleistung. Sei es für das Werben neuer Kunden für diese Firma als Handelsvertreter oder als Preisminderung für den Eigenbedarf. So sieht ein legales Geschäft aus.

Schneeballsysteme hingegen, sind dazu verdammt früher oder später zusammen zu stürzen. Warum? Weil es immer wieder neue Menschen dazu geben muss, um Einnahmen (kreuz der quere) zu bekommen. Jedoch **ohne** Gegenleistung, sondern nur mit einer Gebühr für eine Mitgliedschaft und der Hoffnung auf neue Mitglieder (Opfer). Deshalb auch Kopfgeldprämie.

Es stellt sich nun die Frage. Was ist denn eigentlich mit den Maildiensten? Da frage ich sie einfach mal! Wie viel müssen sie bei denen bezahlen, um in Zukunft zu verdienen? Nichts! Null! Merken sie bereits, was ich meine?
Sie verdienen durch den Erhalt der Emails, welche von Kunden der Firma (Paidmaildienste) gekauft worden sind. Für diese Firma sind die Werbeschaltungen bei deren gemeldeten Mitglieder das Produkt und somit das für den Käufer. Hier gibt es eine Dienstleistung, welche ein Kunde kaufen und die Firma bezahlen muss. Und diese gibt seinen registrierten Empfänger (also ihnen) eine Beteiligung an den Werbe-Einnahmen. Da diese Firma nur durch ihre Empfehlungen wachsen kann und somit für einen weiteren Kunden attraktiver wird, werden sie an dem weiteren Wachstum für ihren Aufwand entschädigt. Dabei können so große Summen Geld legal verdient werden, dass es schnell mal zu Verwechslungen kommen kann. Das Vergütungsmodell dieser Anbieter hat nichts mit einem Pyramidensystem zu tun.

Die Mailtauscher sind also legal. Alles, was mit Produkten und Dienst-Leistungsvermittlung zu tun hat, ist also völlig legitim.

Was macht das Multi-Level-Marketing System legal und das Schneeballsystem illegal? Die Antwort: Unser Steuerrecht!

Warum sind Schneeballsysteme wohl illegal? Antwort: Weil niemand die Einnahmen durch den nicht vorhandenen Produktverkauf (Einnahmen/Ausgabenbilanzen – Gewinn/Verlustrechnungen) nachvollziehen kann und somit keine steuerliche Recherche und Geltendmachung von Seiten der Finanzkassen erhoben werden kann. Es entsteht dabei Schwarzgeld und somit Steuerhinterziehung.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Dies bedeutet, dass durch die Bezahlung solcher Kopfgeldprämien eine ganze Menge Geld im Schwarzgeldmarkt verschwindet und der Staat deshalb in Form von Steuergeldverlusten Miese macht. Geld geht verloren, Neues Geld muss gedruckt werden. Plötzlich taucht das verschwundene Geld unerwartet wieder auf. Die Folge: Es ist mehr Geld vorhanden, als nötig ist und somit ist die Währung weniger wert. Es drohen stärkere Inflationen. Da stellt sich die Frage: Was passiert denn mit unserem Wirtschaftssystem und der damit verbundenen Kurs-Stabilität? Einnahmen aus Verkäufen innerhalb eines MLM-/Network-Unternehmens müssen steuerlich bilanziert werden und die darauf zu entrichtende Umsatzsteuer an die Finanzkassen unseres Landes abgeführt werden. Da die Umsätze dieser Firmen zu den größten der Welt gehören, merken sie sicher auch, dass es verdammt gut ist, solche erfolgsorientierten Unternehmen am Markt zu haben. Deshalb sind diese Formen der Produktvermittlung auch legitim und vertretbar. Jedoch nicht, die eines Schneeballsystems.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

11.Tipps für Webmaster und Verkäufer

Einen Gescheiten kann man überzeugen,
einen Dummen muss man überreden.
(Curt Goetz)

Sie haben sicher schon die ein oder andere Erfahrung sammeln können. Wenn sie im Direkt-Verkauf tätig sind, können sie ganz sicher schon auf verschiedene Kundenreaktionen besser einwirken, als es in diesem sensiblen Bereich ein scharf geprägter Vorgesetzter des Militärs tun könnte. Fakt ist, das diese Menschen durch ihr abgestumpftes Verhalten keine großartigen Verkäufer sein können. Denn hier liegt eine kleine Kunst verborgen, die es zu einer der schönsten Angelegenheiten der Welt machen kann. Wenn ich schreibe, dass der Verkauf ein sensibler Bereich ist, dann will ich mich gleich verbessern. Denn zwischenmenschliche Beziehung wirkt sich auf den Verkauf und ihren eigenen Umsatz und Einkommen direkt aus. Wenn sie im direkten Kundenkontakt stehen, gilt: Belange des Kunden über seine eigenen zu stellen und nicht umgekehrt. Außerdem wollen die Kunden und Interessenten eigene Bedürfnisse befriedigt haben und keine Predigen von ihnen hören. Sie selbst legen wahrscheinlich auch kein Wert darauf, bei einem Autokauf von diesem Verkäufer noch die genaue Wirkungs- und Funktionsweise der Bremsanlage und des Motors zu hören. Reden sie also nur über das Ziel des Kunden. Stellen sie Fragen und beziehen sie sich bei eventuellen Preisverhandlungen immer auf die Vorteile des Kunden, welche im Vorfeld ja bereits gesammelt worden. Vermeiden sie immer Streit und Diskussion, denn hier wird automatisch nur auf Gegenwehr gesetzt. Damit erreichen sie weder Verkauf noch Kundennutzen. Argumentieren ist erlaubt, sofern der potentielle Käufer auch fertig ausgeredet hat. In unserer verbalen Kommunikation machen wir kurze Pausen zum Atmen. Warten sie immer nach einer Wortpause 2 – 3 Sekunden. Meist werden sie erleben, dass ein Mensch noch ein bis zwei Sätze hinzugefügt hat. Sollten sie in diesem Fall reden, wird er das Gefühl haben, dass sie ihm ins Wort gefallen sind. Das wäre nicht so gut.

Das waren nun ein paar wenige Tipps aus der Praxis. Kommen wir nun zum Internet zurück. Welche Nutzen und Vorteile werden denn wohl am meisten gesucht? Was glauben sie wohl, ist auch ein interessantes Thema für sie?

>>> Geld verdienen > Nebenjob > Heimverdienst > Nebentätigkeit <<<

Das sind Schlagwörter, die im Internet über Suchmaschinen nur zu häufig gesucht werden. Denn die Menschen suchen ja schließlich nach mehr Einkommen mit weniger Kosten. Und am besten von zu Hause aus. Nutzen sie doch dieses Wissen für ihren Erfolg! Niemand hält sie davon ab. Wenn sie beispielsweise eine kleine Webseite mit verschiedenen Einkommens-Möglichkeiten anbieten wollen, suchen sie sich Affiliate-Partner. Das sind Anbieter, die ihnen eine Provision für durch sie vermittelte Geschäfte zahlen. [www.affili.net]

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Geben sie mal in eine Suchmaschine folgende Begriffe ein. Sie werden dann auf Menschen treffen, die ihre Ideen vermutlich gut gebrauchen könnten.

- Jobgesuch
- Jobgesuche
- Arbeitsgesuch
- Arbeitsgesuche
- Arbeit Gesuch
- Arbeit Gesuche
- Stellenmarkt
- Stellengesuch
- Stellengesuche
- Nebenjob
- Suche Nebenjob
- Nebenjob Gesuch
- Nebenjob Gesuche
- Heimarbeit
- Suche Heimarbeit
- Heimarbeit Gesuch
- Heimarbeit Gesuche
- Nebenbeschäftigung
- Nebenbeschäftigung Gesuch
- Nebenbeschäftigung Gesuche
- suche Nebenbeschäftigung
- Suche Arbeit
- Arbeit Gesuch
- Arbeit Gesuche
- Jobvermittlung
- Jobvermittlung Gesuch
- Jobvermittlung Gesuche
- Arbeitsvermittlung
- Arbeitsvermittlung Gesuch
- Arbeitsvermittlung Gesuche
- Nebenbeschäftigung Vermittlung
- Heimarbeit Vermittlung
- Stellenvermittlung

Geben sie selbst Anzeigen auf, um anderen Menschen zu helfen, sich selbst zu finden. Manche von uns wissen noch gar nichts von einem Einkommen im Internet. Einige haben noch nicht mal daran gedacht, sich in diese Richtung umzusehen. Die meisten suchen nach Jobs in ihrer Umgebung, statt einfach mal nach Jobs von zu Hause aus zu schauen.
Doch alle haben was gemeinsam. Zugang zum Internet und Chancen, um diese (Geld)Quellen zu nutzen.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

12.Opt-In-Listen aufbauen

Was nützen die besten Konzepte und clevere Logistik, wenn die Lastkraftwagen in Staus steckenbleiben? Wenn die Transportsysteme Straße, Schiene und Wasser konkurrieren, anstatt zu kooperieren?
(Detthold Aden)

Um im Internet dauerhaft Erfolg zu haben, müssen sie hin und wieder mal über ihr eigenen Unternehmensstand, Sonderangebote, Treue-Prämien usw. informieren, um bei ihrem Kunden als zukünftiger Stammverkäufer zu gelten. Viele Kunden geben Nachbestellung auf, wenn sie der Meinung sind, dass ihr Unternehmen zuverlässig und standhaft ist. Es bringt ja auch ihnen nichts, wenn sie wissen, dass es jemanden gibt, der ihnen bei Fragen helfen könnte, gleichzeitig jedoch sein Unternehmen parallel auflöst. Was denkt man denn von einem aufgelösten Unternehmen? Also merken sie auch, dass es wichtig ist, mit ihren Kunden in Kontakt zu bleiben (für immer). Wobei wir wieder beim Thema Verantwortung übernehmen wären. Jedoch sollte es nicht lästig werden. Einmal im Monat eine Email als Erinnerung mit wertvollen Informationen über verschiedene wichtige Themen, die zu ihrem Unternehmen passen, sollte reichen. Ab und zu auch ein neues Angebot. So wird auch automatisch jeder Zweite ihre neuen Angebote prüfen und mal „schnuppern“ und jeder Dritte davon zusätzlich kaufen. Sie benötigen also eine Liste, die in Zukunft einen Mehrwert durch die Kundenanzahl bekommt. Eine Liste, die zusätzlich für bereits zuverlässige Kunden geschaffen ist und viel Platz für Neue bietet. Eine Opt-In-Liste. So nennen wir das im Internet-Bereich. Aber wie baut man sich so eine Liste auf??? Diese Liste kommt ja nicht von heute auf morgen. Sondern dies Liste benötigt Jahre um überhaupt eine gute Größe anzunehmen, um mit dem Versand von Newslettern wirklich viel Geld zu verdienen. Gerade wenn man bedenkt, dass nur die Hälfte von ihren Kunden die Angebote ansieht und davon noch mal ein Drittel kauft. Sie merken sicher, dass hier angesetzt werden muss. Niemand kommt daran vorbei, wenn er richtig erfolgreich werden will. Aber wie??? Das ist die Frage, die uns jetzt beschäftigt, nicht wahr?

Bieten sie ihren Kunden Support und sorgen sie dafür, dass der Kauf bei ihnen so angenehm wie möglich ist. Erkundigen sie sich in einer späteren Email nach der Zufriedenheit ihres Kunden und bieten sie an, zu aktuellsten Themen kostenfrei zu informieren und so ihren Kunden immer auf Trend-Niveau zu halten. Kein Kunde dieser Welt würde gern meinen, dass er nicht „Trendy“ (modern) ist. Also ist die logische Schlussfolgerung, ihm darauf hinweisen, dass die Daten des Kunden vertraulich behandelt werden und sie ihm im Laufe der Zeit per Email über Neuerungen informieren werden. Falls er das nicht wünscht, sollte er einfach eine leere Antwort senden und seine Email-Adresse wird aus dem Verteiler gelöscht. Wichtig ist auch immer ein Bezug zu ihrer Firma, damit der Kunde weiß, dass seine Daten nicht ausgenutzt wurden. Sie dürfen allerdings niemals wildfremde Personen anschreiben. Das wäre wettbewerbswidrig! Diese Form wird Spamming genannt. Spam kann sehr teuer werden und sollte keineswegs für Umsätze missbraucht werden.

Eine Methode, wie sie ihre Kunden-Datenbank aufbauen, haben sie nun gelesen. Wir leben jedoch in einer weitaus fortgeschrittener Welt der Technik und Programmierung, so dass ich ihnen nicht vorenthalten will, dass wir mit vorprogrammierten Scripten im Internet alles automatisieren können. Das bedeutet auch, dass eine Menge Zeit eingespart werden kann. Solche Hilfsmittel sind z.B. Betreiber von Newsletter-Sendediensten, wie es unter der Adresse: ***www.expressnewsletter.de*** angeboten wird.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Kontrollieren sie auch immer die Zahlen der erreichten Kunden. Analysieren sie die Erfolgsquoten und prüfen sie verschiedene Interessen ihrer Kunden. Werten sie mit einer Statistik ihre Aktionen mit sämtlichen Hilfsmitteln aus, um herauszufinden, was vielleicht beim nächsten Versand verbessert werden könnte.

Im übrigen gibt es zwei Arten von Newsletter. Die eine nennt sich Email-Marketing und die andere Permission-Email-Marketing. Was ist der Unterschied? Beides dreht sich um den Versand eines Newsletter, doch beim Permissions-Email-Marketing handelt es sich um den personalisierten Email-Versand. Die Vorteile kennt sicher jeder. Wenn sie persönlich mit ihrem Namen angesprochen werden, gibt es ihnen einfach ein vertrautes Gefühl und die Kaufquote erhöht sich um ein Vielfaches. So etwas können sie durch den Einsatz lokaler Software ganz einfach gestalten. Sie benötigen in der Regel auch nur das Benutzerhandbuch für die Personalisierung. Solche Software kostet auch kein riesen Vermögen, sondern kann bereits unter 20,- Euro eingekauft werden. Nutzen Sie für den Schwung des Ausbaus einen externen Newsletter-Eintrags-Service.
Bei www.webmart.de finden sie ein riesiges Angebot von Webmaster-Modulen, wie einem HTML-Newsletter-System oder auch andere tolle Spielerein. Schauen sie einfach mal rein. Es wird sich sicher lohnen.

Sie können über andere Anbieter, und dem Einfügen eines von diesem Anbieter bereitgestellten HTML-Codes nach Einbinden in Ihre Verkaufsangebote oder Homepage einen ersten Kunden- bzw. Interessenstamm aufbauen. Lassen sie sich auch gern weiter empfehlen. Bieten Sie einen zusätzlichen Rabatt bei Weiter-Empfehlung an Neukunden an.

Konzentrieren sie sich auf den Aufbau einer List mit mindestens 2.000 Interessenten. Laut Statistiken werden pro versendeten Newsletter durchschnittlich 172 Menschen erreicht. Dabei haben weit über 80 % der Versender gerade mal einen Empfängerstamm von etwas unter 100 Interessenten. Dies sollte doch mal zu denken geben. Warum werden diese Potentiale nicht genutzt. Wieso sollte man diese einfach liegen lassen??? Ich kenne keinen Grund! Sie etwa?

Einen Grund dafür gibt es trotzdem. Die mühselig gesammelten Interessenten tragen sich durch unprofessionelle Gestaltung und nicht ansprechende Informationen, sowie vernachlässigte Betreuung irgendwann aus dem Verteiler aus. Das ist sehr schade. Aber nur zu menschlich. Deshalb ist das Thema Gestaltung und Professionalität sehr wichtig und wir kommen im nächsten Kapitel zu diesem Thema.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

13.Gestaltung eines verkaufenden Newsletter

Die Gliederung gilt nur der Beruhigung, daß in der Vorlesung etwas Sinnvolles drankommt.
(Manfred J.M. Neumann, dt. Nationalökonom)

Im Vorfeld haben sie bereits etwas über Newsletter erfahren. Nun will ich ihnen zeigen, wie sie diesen aufbauen. Sie wollen ja in 10 Jahren finanzielle Freiheit legal erlangen, richtig? In Zeiten, in denen Werbung und deren Gestaltung immer teurer werden und doch nicht mal jeden erreichen können, stellt sich doch die Frage, wie kann ich es selbst umsetzen, so erfolgreichen Verkauf über Werbung herzustellen. Der tatsächliche Erfolg hängt nicht nur von der Masse der Leser und Empfänger ab, sondern im wesentlichen auch von seiner bildhaften Gestaltung und dem wissenswerten oder anregenden Inhalten. Denken sie einfach ihre Werbung im Fernseher. Dort werden eine ordentliche Anzahl Menschen erreicht und durch Bilder zu einem Kauf verführt, den sie am Ende nicht bereuen. Selbst ihnen ist es vermutlich schon sehr oft so gegangen, dass sie sich beim Einkaufen im Supermarkt noch schnell den leckeren Schoko-Sahne-Pudding mitnehmen, weil er gestern in der Werbung so lecker aussah und sie heute Appetit drauf haben. Das ist Werbung und seine Beeinflussung. Wichtig dabei ist auch eine gewisse Werbe-Aussage. Bevor sie überhaupt einen Letter versenden, sollte die Ansprache und das Sinnbild überprüft werden. Wiederholen sie die Werbung in gleichbleibenden Abständen und auf längeren Zeitraum. Dann stellt sich immer der Erfolg ein. Sie wissen bestimmt aus eigener Erfahrung, dass wenn man etwas haben oder erreichen will, wie zum Beispiel eine Beförderung, Versetzung, Urlaub oder mehr Geld, man so lange am Ball bleibt, bis es tatsächlich so eingetroffen ist, wie man wollte.
Im Zweifelsfall haben sie sich irgend etwas einfallen lassen, um ihren Willen zu bekommen. Sie benötigten sicher einige Argumente, die für den Angebeteten auch einen oder mehr Vorteile hatte. Beim Newsletter ist das nicht anders.

Die Anzahl der Aktivität für den Versand ist ihnen bereits in etwa bekannt. Bleiben sie immer am Ball, um dafür zu sorgen, dass kein Kunde sie vergisst. Werbung ist das A und O für das Bestehen ihres Unternehmens.
Denken sie mal ein bekanntes Hifi- und Mediengeschäft. Na? Welches war´s? Kennt ihr Nachbar bestimmt auch!
Was muss in einen Newsletter hinein, um den Erfolg und die Quote zu qualifizieren?

Ganz wichtig, ist ein unvergesslicher und einfacher Firmenname, ein gültiger Name (Ansprechpartner) und eine Anschrift zu hinterlegen und diesen nicht mehr zu ändern. Das sichert die Bekanntheit, gibt ein seriösen Eindruck und sorgt für Vertrauen. Wenn sie ein Logo benutzen, sollten sie das ebenfalls nicht verändern. Benutzen sie in ihrer Mail immer nur ein Logo und Markenzeichen zu ihrem Unternehmen oder Produkt und Dienstleistung. Bestellmöglichkeiten, wie z.B. eine Onlineshop-URL sind die wichtigste Vorraussetzung überhaupt. Vergessen sie niemals, den potentiellen Kunden auch auf ihre Angebots-Seiten zu befördern. Arbeiten sie auch mit Sonderangeboten und achten sie darauf, dass der Kunde mindestens 5 Vorteile an ihrem Produkt oder Dienstleistung erkennen kann. Also bauen sie 8 – 10 Vorteile aus. Benutzen sie dazu Bilder. Denken sie daran, dass Menschen Entscheidungen leichter treffen, wenn ein Bild im Kopf vorherrscht, an dem sie sich orientieren können. Fassen sie ihren Text zusammen und halten sie ihn kurz und knackig. Zu guter Letzt muss unbedingt ein zu Handlungen anregender Satz in das Auge des Betrachters fallen. Auch etwas sichtlich markiert. Das könnte einer wie dieser sein:

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

...

Überzeugt?

**„Nur heute mit diesem Tages-Preis.
Sie erhalten außerdem ein Gratis Geschenk ... !
Dieses Angebot ist limitiert und nur bei uns erhältlich! >>> HIER <<< können Sie bestellen.**

Bauen sie einen Hyperlink zu exakt diesem Angebot bei >>>HIER <<< und bei „bestellen“ ein. Das gibt ein gutes Gesamtbild.
Das letzte Wort wird prägen. Denn dieses wird dem Leser noch im Kopf herum schwirren, wenn er den Artikel nicht mehr vor sich hat. Differenzieren sie ihre Angebote auch weit vom üblichen Marktgeschehen, um eine Wirkung zur Einzigartigkeit zu erreichen. Optimieren sie diese Angebote zu ihren eigenen Dienstleistungen und Produkten in den nächsten Monaten und analysieren sie mit Hilfe von selbst erstellten Tabellen alle relevanten Daten. Führen sie hin und wieder einen Vergleich mit ihren aktuellen und voran gegangenen Werbekampagnen. Sie werden in der Regel eine Verbesserung feststellen.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

14.Auktionen

Denken Sie immer an
die Interessen Ihres
Gegenübers.
(Lee Iacocca)

Sie kennen das wichtigste Auktionshaus? Sind vielleicht auch dort registriert? Haben sie es auch schon radikal zum Verkaufen benutzt? Wenn nicht, wird es Zeit. Unter dem Punkt 19, erkläre ich ihnen schrittweise die Erstellung einer HTML-Vorlage und wie man diese benutzt, um bei Ebay ohne großen Zeitaufwand täglich 10 neue Produkte einzustellen. Und somit nach zwei Monaten eine beständige Geldquelle aufgebaut hat. Vielleicht sogar mit dem Status eines Powersellers.

Vorteile können immer genug vorhanden sein. Jedoch muss für jeden Kundevorteil auch wieder die Arbeit getan werden. Wenn sie ein Logo entwerfen wollen, gibt es preisgünstige Varianten und Anbieter, die Ihnen das erledigen. Noch besser ist, wenn sie sich ein eigenes Logo entwerfen, was dann immer auf sie zurückführt. Der Wiedererkennungswert ist ausschlaggebend für Vertrauen und Beständigkeit. Außerdem können sie beim Wechsel eines noch besseren Logos oder Gesamtdesign immer wieder per Newsletter mit ihren bis dahin gewonnenen Kunden in Kontakt treten und wohlmöglich auch durch diese Bekanntgaben und Veränderungen zusätzlichen Profit machen.

Wenn sie bei Ebay angemeldet sind, sorgen sie für den Status „Geprüftes Mitglied“ Sie erfahren alles zu diesem Thema auf den Webseiten unter „Übersicht“. Das sorgt schon mal für Liefervertrauen und steigert ihre Verkaufsrate um ca. 10-20 %. Auktionen haben an sich viele Vorteile. Wenn ein Käufer „nur mal schauen“ will, kommt er meist auf Angebote, die für seine Wertvorstellungen gerade so billig empfindet, dass er darauf bieten wird. Er steigert sich also rein und wird in den letzten Sekunden vor Auslauf des Artikels so aufgeregt, dass er sich kurzfristig sicherheitshalber selbst noch mal überbietet. Wenn er jetzt doch die Auktion verloren hat, wird er sich im Kaufrausch nach einem weiteren Schnäppchen umsehen, weil er dieses Gefühl nicht los wird, bevor er gekauft hat. Und genau da kommt er durch einen Zufall auf ihr Angebot. Er sieht, dass sie Vertrauensvoll handeln und schaut bei ihnen rein. Sie sollten deshalb immer Auktionen, Festpreise und evtl. auch Shopartikel einstellen. Damit bleibt ihr Sortiment gut gestreut und für die Käufer sichtbar. Auktionen stehen mit höchsten 10 Tagen in den Suchleisten relativ weit vorn, wobei gegenüber der Shopartikel auch die Einstellgebühr höher ist. Bei einem größeren, festen Artikelangebot lohnt sich der Shop-Tarif bei Ebay. Preise entnehmen sie bitte den Artikelseiten der Besitzer und Betreiber.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Welchen Vorteil haben sie bei Artikeln, die sie über die Auktionseinstellung verkaufen? Ganz einfach! Da der Preis von vorn herein nicht bestimmt werden kann und unter schlechten Vorraussetzungen zu keinem Verhältnis zum tatsächlichen Preis stehen kann, haben sie als Händler die Möglichkeit Garantie oder Haftungsansprüche auszuschließen. Vorraussetzung ist, dass es das aktuelle Gesetz erlaubt. Da man als gewerblicher Händler gewissen wirtschaftlichen Vorraussetzungen und Regeln unterliegt, kann man unter schlechten Bedingungen zu legalen Mittel greifen. Das soll ja nicht bedeuten, dass sie jetzt einen Verlust gemacht haben. Denn der Artikel kann ja ebenso gut trotzdem mit Gewinn verkauft werden. Lassen sie sich mal auf ein kleines Spiel ein. Stellen sie 100 Artikel ab 1,- Euro zur Auktion ein. Prüfen sie dabei nach dem kompletten Verkauf die Erfolgsquote. Stellen sie nach Ablauf dieses Testes nur Sofortkaufen Artikel zu gleicher Quote ein. Sie werden feststellen, dass sie innerhalb der zuerst festgelegten Zeit mit den Auktionen wesentlich weniger Gewinn, jedoch größere Einnahmen erzielen, und somit dennoch mehr Gewinn erwirtschaften.

Trotzdem sollte nicht der Kunde darüber bestimmen, sondern sie allein. Das ist ja auch nur ein Beispiel, damit sie sehen, was ich meine. Stellen sie sich mal vor, sie haben in ihren Angeboten in den nächsten 10 Monaten ca. 500 Artikel. Das kostet zwar auch alles Geld, bringt ihnen jedoch mehr Geld als sie jetzt vielleicht verdienen. Verweisen sie in ihren Angeboten immer auch auf ihre weitere Produktgruppen und Angebote. Ich geben an manchen Tagen sogar einfach Portofreie Lieferung. Oder gratis Artikel beim ab 5 Artikel innerhalb drei Monate nach ersten Kaufdatum. Da kommt der Kunde automatisch immer wieder und es werden immer mehr!

Empfehlungsgutscheine bringen ebenfalls Zusatzgeschäft. Gerade bei Verbrauchsmaterialien. Wenn sie später genug monatliche Einnahmen über die externen Projekte verdienen, können sie jeden Artikel als Festpreis-Angebot bzw. Shopartikel einstellen. Dadurch verkauft sich zwar alles etwas schlechter, aber sie können sich gezielt um ihre Projekte kümmern.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

15.Weitere Handelsplattformen

Handeln, das ist, wozu
wir da sind.
(Johann Gottlieb Fichte)

Nutzen sie für eine ordentliche Streuung ihrer neuen Geschäftszweige mehrere Vertriebswege. Es ist von Vorteil gerade am Anfang über mehrere Möglichkeiten zu Verfügen und die Umsätze nach und nach über diese Wege auszubauen. Sie werden sicher nicht gleich einen monatlichen Umsatz von 2.000,- Euro und mehr haben, aber das soll sie nicht davon abhalten ihre Aufmerksamkeit auf Vertriebsmöglichkeiten zu fokussieren. Die heute großen Unternehmen haben Chance von damals genutzt und sich der Möglichkeit einfach angenommen. Das stärkt die Stellung im Marktgeschehen und fördert den eigenen Gewinn. Am besten wird sein, sie such sich im Internet einige Anbieter, wie Auktionshäuser. Mittlerweile gibt es unzählige. Melden sie sich bei allen an und verbreiten sie so um so einfacher ihre Produkte. Verweisen sie in Rechnungen und anderen Schriftverkehr auch auf ihre Seiten von verschiedenen Anbietern. Wenn sie anhand der Provisionstabellen einzelner Anbieter ihre Ausgaben berechnen, kann es sein, dass sie sogar bei dem einen Motorroller günstiger anbieten können und einen großen Teil von Ausgaben so einsparen. Suchen sie auch nach entsprechenden Produkt-Gruppen, die dem Kunden einen Zukauf verschiedener anderer Produkte für sinnvoll erscheinen lässt. Achten sie im allgemeinen auf klar festgelegte Zielgruppen. Das heißt, dass sie beispielsweise bei Ebay™ die Produktgruppe „Verbrauchwaren“ und bei einem anderen Anbieter die Produktgruppe „Hifi-Komponente“ anbieten. Auf ihren Rechnungsbelegen oder auf einer Beilage können sie dem Kunden auf alle ihre Geschäftsbereich mit unterschiedlichen Gütern hinweisen. Bei jedem zehnten bis fünfzehnten Kunden können sie mit einen Zusatzkauf über andere Anbieter rechnen. Das ist zwar eine schlechte Quote, doch der Zusatzverkauf bringt ihnen wieder zusätzliches Einkommen. Probieren sie es aus. Sie haben außerdem einen gewaltigen Vorteil! Sie müssen sich weniger um die Bewerbung der Seite kümmern. Das erledigen die Betreiber für sie.

Melden sie sich auch bei Handelsplattformen an, um gelegentlich nach günstigen Produkten zu suchen. Bieten sie auch mal ein paar Produkte an, die sie noch nicht gleich da haben, aber innerhalb 24 Stunden organisiert bekommen. Sie erreichen damit ein größeres Kundenpotential. Das ist alles erprobt. Sie müssen es nur tun. Wenn sie nach und nach ihre Geschäftskontakte ausbauen und Vertrauen bei möglichen Distributoren /Großhändlern gewinnen, richten die ihnen vielleicht sogar ein Kreditlimit ein. Denn wenn ihr Geschäft mal größer wird, ist es sehr gut, wenn sie eine Umsatzgröße von 5.000 Euro an einem Tag nicht aus ihrer Tasche vorschießen müssen.
Ihre Kontakte sind sogar insofern gut, weil sie genau wissen, welcher Händler welche Waren innerhalb einer gewissen Zeit liefern kann. Die Liefergeschwindigkeit spielt am Ende für ihre Kunden ein gewichtige Rolle. Unterschätzen sie das bitte nicht. Deshalb soll an dieser Stelle auch erwähnt werden, dass vorher einfach ein paar Hundert Euro aus ihrem gesammelten und angesparten Geld auf gut Glück investieren, um den Reaktionen zu testen. Nehmen sie nicht mehr wie 500,- Euro am Anfang. Wenn die Bestellungswerte größer werden, kommen auch mal Schwierigkeiten auf sie zu. Denn bei großen Mengen muss alles gut organisiert sein. Richten sie sich bereits dann ein System ein, wenn es noch nicht so groß wird. Sie erinnern sich bestimmt -->> Reinwachsen!

Sie werden sehen, dass sich gespartes Geld schnell verdoppeln oder gar verdreifachen lässt. Ein wichtiger Faktor ist nur die Zeit. Durch Handelsgüter und Tauschsysteme (Geld) lässt sich einfach noch mehr daraus machen.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

16. Ihre Webseite / Shop

Der eine wartet, dass
die Zeit sich wandelt.
Der andere packt sie
kräftig an und handelt.
(Dante Alighieri)

Nicht nur die unterschiedlichsten Plattformen generieren ihnen Geld, sondern auch ihr eigener Webshop. Wobei ich hier sagen muss, dass jeder Webshop-Betreiber vorher einen gewissen Kundenstamm besitzen sollte. Andernfalls wird der Vertrieb über Neukunden etwas schwer, weil sich kaum jemand findet, der sie kennt und sofort Vertrauen in ihrem Geschäft erntet.
Das liegt in der natur des Menschen. Wenn sie erst mal ein paar tausend Kunden in ihrer Datenbank pflegen, wird es ein Kinderspiel langsam auf einen Webshop umzuschwenken. Damit sparen sie sich gegenüber der Handelsplattformen monatliche Nutzungsgebühren und können ihre Angebote dort etwas eindämmen. Als empfehlenswertes Shopsystem bietet sich ein Mietshopsystem an, bei dem sie nur wenige oder überhaupt keine Kenntnisse besitzen müssen. Sie pflegen ihre Daten und Produkte entweder einzeln oder gleich per Liste in die zuvor vorbereiteten Kategorien ein. Hier empfehle ich ihnen ein System von einem zuverlässigen Betreiber der Firma Frajo Media: [www.letsgoshop.de]

Um eine Webseite ohne große HTML-Kenntnisse zu erstellen, können sie den kostenlosen Anbieter [www.beepworld.de] nutzen. Einziger Nachteil
--> Einige Java-Scripte werden abgelehnt. Dennoch bietet dieses Webspace einige Leistung, welche nicht zu verachten sind. Am besten wird sein, dass sie sich diese Seite mal anschauen und gleich kostenlos registrieren.
Dort könnten sie z.B. eine Liste von Anbietern, wie Paidmailer oder kostenlose Gewinnspiele von ihren Affiliate-Partnern anbieten. Um einen einfache Domain zu beantragen, gehen sie am besten zu www.united-domains.de und verknüpfen eine Weiterleitung zu ihrer neuen Webseite.

Denn www.ihr-name.de sieht schöner aus,
als www.beepworld.de/members/ihr-name.html

Wenn sie eine Seite erstellt haben, starten sie sofort mit der Eintragung in verschiedene Suchmaschinen und verlinken sie ihre Seiten mit fremden Seiten. Bauen sie sich einen kostenlosen Counter ein, um ihre Statistiken nach vollziehen zu können und so gemäß ihrer Aufrufe und Interessen ihrer Besucher reagieren können. Passen sie einmal monatlich ihre Seiten an und bauen sie diese weiter aus. Später können sie weiteres Webspace bei weiteren Anbietern kaufen oder kostenlose Angebote nutzen. Webspace gibt es wie Sand am Meer. Verknüpfen sie immer alte Seiten mit ihren neuen und binde sie auch Links in ihren Webshop ein. Bieten sie anderen Usern eine Verlinkung an, wenn er ihren Link auf seinen Seiten einbindet.
So kommen sie im Laufe der Zeit auf eine erhebliche Besucherzahl und einen guten Umsatz.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

17. Kundenvertrauen aufbauen

Treue hat nur Wert als ein
Gegengeschenk, sonst ist sie die
größte Verschwendung.
(Arthur Schnitzler)

Das ist eines der interessantesten Angelegenheiten im Geschäftsverkehr. Und das sollte das auch die wichtigste Innovation ihrer Vorhaben werden. Denn alles Geld, was sie verdienen und evtl. an ihre Mitarbeiter weitergeben, kommt stets vom Kunden. Schätzen sie, dass es diesen Menschen gibt.
Der Kunde muss einfach Vertrauen zu Unternehmen und Mitarbeiter haben, sonst wird er auch keine Spezial-Tages-Angebote annehmen. Der Kunde kauft auch nicht, wenn er sieht, das sie ihr Geschäft lieblos betreiben und eigentlich „kein Bock" darauf haben.
Ich erlebe immer wieder in verschiedenen Märkten, dass die Mitarbeiter der Unternehmen teilweise so pampig reagieren, dass es einem Kunden vergeht, überhaupt noch einmal einen Fuß über die Schwellen zu setzen.
Das passiert jeden Tag und die Potentiale werden nie richtig ausgenutzt. Wie auch? Ich kann mir nicht vorstellen, dass ein Unternehmer mit so einer Einstellung ein Geschäft gegründet hat bzw. in seiner Firma solche Mitarbeiter duldet. Deshalb kommt es auch immer wieder zu Entlassungen.
Doch wie bekommt man es hin, dass ein Mensch dem anderen „richtig" vertraut und ein Angebot auch nutzt? Dazu soll erwähnt werden, dass es leider kein Patentrezept für diesen wichtigen Bestandteil unserer Geschäfte gibt. Dennoch ist es möglich, Einfluss darauf zu nehmen. Denken sie bitte daran, dass sie nichts zu verlieren haben, sondern nur gewinnen können. Deshalb tun sie bitte alles, um in Kontakt mit ihren Kunden zu bleiben und überhaupt auch erst mal mit ihm in Kontakt zu treten. Ihr Kunde verlangt von ihnen einen ausgezeichneten Service für sein Geld. Er kauft nicht irgendein Produkt, weil es ihm gefällt, sonder weil er sie dazu haben will. Kümmern sie sich also darum. Was wäre sonst der Begriff Service? Service hat immer mit dem eigentlichen Kontakt zu tun.
Rufen sie auch mal einen Kunden an, auch wenn das Geschäft schon lange zurück liegt. Wenn sie ein Geburtsdatum haben, senden sie ihm auch mal eine Geburtstagskarte, oder -Email. Das erinnert an sie! Ein bis zwei Wochen später sollten sie noch mal Kontakt aufnehmen, um ein persönliches Angebot zu unterbreiten. Gehen sie dafür mit dem Preis etwas runter, sofern Sie Einfluss darauf haben und sich auch zielgerichtet am Interesse des Kunden orientieren. Sie werden automatisch verkaufen. Ersten, weil sie an ihren Kunden gedacht haben, er genau das schätzen wird, und sie ihm ein für ihn noch besseres und vor allem persönliches Angebot geben. Denken sie dabei bitte nur an die Vorteile des Kunden. Es werden ein oder auch mehrere Folge-Geschäfte durch Empfehlungen auf sie zukommen. Das ist auch mein Rezept für steigenden Umsatz.
Aber das wichtigste ist das Anbieten des aktiven Verkaufes. Kennen Sie Verkäufer, die in einem Großmarkt stehen und Sie beraten wollen?
Achten Sie mal auf die Reaktionen, wenn sie fragen, ob er oder sie Ihnen etwas verkaufen wollen. Wie werden wohl die meisten Verkäufer reagieren?

Vermutlich werden die meisten sagen: „Nein! Nein! Ich will Ihnen nichts verkaufen! Ich will Sie nur beraten!" Das ist der absolute Schwachsinn überhaupt. Wenn Sie so was hören, dann sollten Sie diesem Verkäufer einfach mal empfehlen den Job zu wechseln. Ein Verkäufer muss verkaufen. Das ist seine Aufgabe! Und er kann nur gut sein, wenn er auf die Frage so antwortet: „Verkaufen? Natürlich will ich Ihnen etwas verkaufen! Aber auch nur das, was Sie brauchen und zu Ihren Bedürfnissen passt!"
So schafft man vertrauen. Weil doch letztendlich jeder weiß, dass ein Verkäufer auch versuchen wird, etwas zu verkaufen. Wenn er es aber abstreitet, schafft er automatisch Misstrauen.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Reklamationen

Wussten sie eigentlich, dass Reklamationen ihrer Kunden einen weiteren Vorteil haben? Wieso Vorteil?
Wenn sie wie beschrieben reagieren, und nicht wie ihr Ego gerade angibt, können sie die Situation so kippen, dass der Kunde durch seine Zufriedenheit gleich noch einen Artikel mitnimmt.
Wie höre ich es häufig von ungeschulten Personal? „An dem Produkt ist doch alles in Ordnung. Ich weiß nicht, was das jetzt soll“, oder „Ich bin dafür nicht zuständig“, oder „Schreien sie mich nicht an, sonst...“

Das sind die größten Fehler im Umgang mit Kunden bei einer solchen Situation. Der Kunde ist definitiv verärgert über die Mängel. Das ist völlig normal. Er schimpft ja auch nicht auf den Mitarbeiter, sondern nur auf das Produkt. Und Produkte sind ersetzbar. Der Fehler liegt darin, dass sich der Mitarbeiter persönlich angegriffen fühlt. Das ist auch der Grund, warum viele dann wieder mit dem Verkaufen aufhören. Weil diese Menschen der Meinung sind, Mülleimer für alle Kunden zu sein und tatsächlich denken, dass nur Idioten unterwegs sind. Das liegt nur an diesem Mitarbeiter.

Am besten reagieren sie erst mal gar nicht und hören zu, wo das Problem liegt! Wenn sie das Gefühl haben, dass sie persönlich angegriffen werden, geben sie dem Kunden trotzdem Recht. Er bringt ihnen ja auch das Geld.

Sagen sie ihm, dass sie sicher auch so richtig verärgert währen, wenn das bei ihnen passiert wäre. Sie werden direkt spüren, wie sich ihr Gegenüber runter fährt. Dann helfen sie ihm sofort! Sagen sie auf keinen Fall, dass er sich gedulden soll. Suchen sie nach einer Erweiterungen für sein Produkt, welche er bei zufriedenstellender Lösung mit dazu kaufen kann. Sie werden sich wundern, wie schnell er sich davon selbst überzeugt, wenn der Service stimmt. Jede Reklamation kann Vertrauen aufbauen, wenn sie nicht gegen ihren Kunden schießen und ihm die Chance geben, seine Probleme los zu werden. Meist sind es keine wirklichen Probleme, sondern Kleinigkeiten, die schnell gelöst sind. Solche Kleinigkeiten können nur durch unangebrachtes Verhalten zum Riesenproblem gemacht werden. Außerdem spricht sich schlechter Service auch schneller rum, als guter.

Fordern sie ihren Kunden in jedem Fall auf, etwas dazu zu kaufen. Glauben sie mir, der Kunde wartet nur darauf, weil ihm Geld ausgeben Spass bereitet.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

18.Was jeder Kunde will

Der einzige Weg, uns zu behaupten, ist über bessere Dienstleistungen und besseren Service. Die Kunden sind Götter.
(Jeff Bezos, amerik. Unternehmer)

Vielleicht sollte ich sie fragen, was sie sich als Kunde wünschen? Denn gerade im WorldWideWeb gibt es trotz des starken Wachstums immer noch Hemmungen bei den eher unerfahrenen Usern. Das Vertrauen gegenüber Händlern im Web ist verhältnismäßig ok, jedoch denken Neu-Einsteiger vorerst, dass ihr Geld weg sein könnte. Das ist zwar Blödsinn, wird aber trotzdem von einigen Menschen immer wieder im Negativen dargestellt. Wenn ich in verschiedenen Foren immer wieder lese. „Ich habe eine viel Geld verloren", „Alles nur illegal", dann ist es kein Wunder, dass gerade die unerfahrenen Internetbenutzer immer wieder davon abgeschreckt werden. Ich kann ihnen versichern, dass es sicher bei 1000 Käufen oder Verkäufen ein paar Probleme geben wird. Das ist nun mal so und können wir kaum beeinflussen. Stattdessen können wir es beruhigt entgegen nehmen, weil niemand Geld verlieren kann. Erstens muss jede Plattform eine Impressum enthalten, in dem der Verantwortliche angegeben ist, und zweitens selbst wenn ein Name nicht richtig ist, kann über den Provider dieses Webspace durch eine Anzeige auf Unbekannt jeder Mensch über seine IP-Adresse des eigenen Internet-Providers aufgespürt werden. Das heißt, hier kann niemals Geld einfach so verschwinden oder veruntreut werden. Und wenn überhaupt gab es bei mir in den letzten Jahren vielleicht zwei oder drei Angelegenheiten, bei denen anfangs vermutet wurde, dass Geld weg sein könnte.

Nun gut! Wir haben uns mal kurz über das Problem unterhalten. Kommen wir zu dem, was jeder Kunde im Internet will, jedoch nicht immer 100%ig erfüllt werden kann. Sie sollten daher gewillt sein, mindestens 5 dieser Wünsche des Kunden zu erfüllen. Besser ist es natürlich Alle. Warum nicht alles so einfach geht, zeigt bereits der erste Punkt.

1. Anonymität
2. Sofortige Lieferung
3. mehrer Zahlungsmöglichkeiten
4. Top-Qualität zum kleinsten Preis
5. 99% Verfügbarkeit der Artikel
6. 14 Tage Umtausch- / Rückgaberecht
7. Garantien
8. Freundlichkeit des Verkäufers
9. Flexible Erreichbarkeit
10. Versandkosten
11. Sonderangebote / Tagespreise / Schnäppchen

1. Anonymität

Kommen wir zu Anonymität. Wie wollen wir Kunden anlegen, die nicht mal bereit sind, ihre Adresse und vollständigen Namen zu nennen? Leider erlebe ich immer häufiger, dass sich Menschen einfach versuchen anonym durch zu mogeln. Zum Beispiel melden sich Menschen unter falschen Namen oder gleich ohne in meinen unterschiedlichsten Projekten an. Da frage ich mich ernsthaft, was damit bewegt werden soll. Fragen sie sich das nicht auch?

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Woher sollen wir wissen, wohin wir liefern sollen, wenn wir nicht mal einen Namen haben. Sollten sie sich ein Shop-System aufbauen wollen und stellen fest, dass unbekannte Leute bei ihnen eingetragen sind, löschen sie diese einfach. Die Menschen wissen scheinbar nicht, welche Arbeit so was macht. Denn wir erreichen mit unserer Werbung im Internet so viele Menschen, dass der eine oder andere so einen Spaß macht. Gibt es vielleicht Wege dennoch anonym zu bleiben?

Trotz der Schwierigkeiten können sie unter einigen Voraussetzungen ihre Kunden anonym beliefern. Vielleicht nicht ganz anonym, aber es könnte die folgende Idee sehr hilfreich sein. Zumindest bei kleinen downloadbaren Artikeln, wie Ebooks, Scripte, kleine Software usw. Allerdings nicht in einer Größenordnung über 10,00 Euro.

Warum nicht größer? Wenn sie solche Produkte einfach und schnell verkaufen wollen, können sie den ehemaligen 0190-Support nutzen. Bieten sie auf einer Webseite ihre gesammelten Produkte an und verknüpfen die Kaufwahl mit einem solchen Telefon-Support. Wie läuft so was!

Sie bieten einen Artikel auf ihrer Webseite an. Der Kunde hat die Wahl unterschiedlicher Zahlungsweisen. Zum einen können sie ihm im Internet die Zahlung via Paypal oder Moneybookers anbieten oder auch per Telefon-Support mit einer 0900-Nummer. Mal angenommen ihr Artikel hat den Preis von 4,50 Euro und ein Kunde will diesen schnell downloaden, um ihn zu besitzen. Er ruft also eine 0900-Nummer an und bekommt dort eine Download-Seite genannt. Egal wie, es bringt für beide Seiten den Vorteil. Der Kunde hat dabei seinen Artikel innerhalb kürzester Zeit und sie bekommen über den Telefon-Support ihr gesammeltes Geld nach Erreichen der Auszahlungsgrenze ausgezahlt. Einfacher geht's nicht! Wie kommen sie an so einen Service?

Gehen sie zu folgender Seite und lesen sie sich den Inhalt sorgfältig durch.
[http://www.teleword.net]

Wenn ein Kunde unter dieser 0900-Nummer anruft, wird er auch darauf hin gewiesen, was der Anruf kostet. In diesem Fall ist der Betrag des Anrufes, auch der des Produktes an sich. Er erhält den Pin und kann sofort downloaden. Die Variante spricht für sich!

2. Sofortige Lieferung

Sie haben ja gerade gelesen, wie es geht. Sie können auch downloadbare Produkte zum Verkauf anbieten. Da sind die Wünsche des Kunden sofort erfüllt. Sie könnten das zum Beispiel auf einer Auktionsplattform anbieten.
Achten sie dabei auf die jeweiligen Bestimmungen in den AGB's
Auf Ebay dürfen sie keine Artikel verkaufen, die zum Download angeboten werden. Das könnte sie vom Handel ausschließen und wäre sicher nicht im eigenen Interesse.

Aber was machen wir, wenn wir genau diese Artikel die wir anderswo zum Download anbieten trotzdem über weitere Wege vermitteln wollen?
Ganz einfach, versenden sie auf CD als Warensendung. Das ist kostengünstig und schnell geschehen. Bei mir ist noch nie eine Sendung abhanden gekommen.
Bei sofortigen Versand müssen sie nicht gleich direkt nach Kauf eine Ware versenden, sondern bieten sie dem Kunden immer zuerst Vorkasse an, und nach Zahlungseingang „Sofortiger Versand". So haben sie sich abgesichert und erhalten auch ihr Geld so schnell wie möglich. Darauf kommt es ebenso

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

an. Nicht bloß, dass sie sich daran halten, sondern auch der Kunde. Mit diesem Satz „Sofortiger Versand nach Zahlungseingang“ genügt also völlig. Das gibt dem Kunden das Gefühl, dass sie den Artikel schon mal fertig verpackt haben und nur noch auf den Startschuss (Zahlungseingang) warten.

3. Zahlungsmöglichkeiten

Welche gibt es denn eigentlich?
Unter Punkt 1 haben sie bereits Bekanntschaft geschlossen. Es gibt noch einige Zahlungsmöglichkeiten für ihre Kunden.
Die Bezahlung eines Artikels kann per Kreditkarte, per Paypal oder Moneybookers, per E-Gold, per Teleword, per Banküberweisung, Bankeinzug und per Post erfolgen. Aber immer per Vorkasse.
Viele Wege führen nach Rom. Melden sie sich in jedem Fall bei diesen Anbietern an. Es wird ihnen nur Vorteile bringen.
Führen sie sich immer wieder vor Augen, warum sie an manchen Stellen nicht gekauft haben. Manchmal lag es doch nur daran, dass der Verkäufer kein Paypal-Konto hatte, oder? Zum Beispiel könnte es sein, dass ein Verkäufer, der bei dieser Einrichtung angemeldet ist, eine Zahlung von einem Käufer erhalten hat. Die will er ausgeben und findet aber gerade heute bei ihnen einen Artikel, den er haben will. Sie besitzen nur dort noch kein Konto! Also, was macht er? Er sucht weiter! Pech gehabt!
Wichtig für einige Kunden ist die Abwicklung per Kreditkarte. Paypal bietet ihnen den Service der Kreditkartenzahlung gegen ein kleine Gebühr an.
Sie steigern damit lediglich ihr Einkommen. Warum also nicht? Ohne diesen Service hätten sie diesen Verkauf nicht tätigen können.

4. Top-Qualität zum kleinsten Preis

Denken sie gerade an Billigwaren mit guter Qualität? Das geht doch gar nicht! Doch, es geht! Es gibt über die größten Handlesplattformen immer mehr steigende Qualität. Ebay zum Beispiel prägt diese Qualitätsmerkmale. Auch wenn sie manchmal bei Ebay einen alten Fund entdecken, hat sich diese Plattform zur Nummer Eins entwickelt und setzt neue Maßstäbe. Sie erhalten mittlerweile auf diesem Markt nicht mehr nur alte Sammler- und Fundstücke, sondern einen ausgeprägten und hochwertigen Produktkatalog. Dort können sie sich darüber informieren, welche Artikel immer leicht zu verkaufen sind.
Sie werden auch feststellen, dass viele dieser Produkte Importprodukte sind. Was nicht bedeuten soll, eine minderwertigere Qualität vorzufinden. Ganz im Gegenteil. Sie haben hier teilweise sogar bessere Qualität als manche in Deutschland hergestellte Waren. Obwohl unser Qualitäts- und Markenbewusstsein sehr ausgeprägt ist.
Wir können in der heutigen Zeit bedenkenlos Waren aus den Produktionsländern importieren. Das ist fast so einfach, wie im Katalog zu bestellen. Nur eben mit einem erheblichen Preisunterschied.
Heutzutage haben sie in den einzelnen Familienhäuser und Haushalten so viele Elektrogeräte aus den „Billig-Ländern“, dass es ihnen noch nicht einmal aufgefallen ist. Sie setzen Priorität für ihre Haushaltsgeräte. Sie wollen Marke und Image, stimmts? Haben sie sich schon mal gefragt, woher eigentlich unsere Märkte ihre Produkte bekommen?
Was glauben sie? Warum werden diese Einzelhandelsketten immer größer und verdienen immer mehr an weniger Menschen?

Es wird importiert und die Preise in Übersee sind teilweise bis zu 80 % billiger als in unseren zugänglichen „Großhandelsmärkten“. Wie sonst,

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

würden die überleben? Und die Qualität ist die Gleiche. Achten sie selbst beim Import verschiedener Waren auf die CE und TÜV-Prüfzeichen.
Ich empfehle ihnen eine gutes Buch von „**Asian Sources SCHMALENBACH**“ unter [www.schmalenbach.de] können sie es direkt beim Autor bestellen.
Dieser professionelle Autor gibt in seinem Buch eine genaue Anleitung zum Importieren. Das Lesen lohnt sich in jedem Fall. Im übrigen gibt es auch einige Importbestimmungen, welche sie sich durchlesen sollten. In manchen Zeiten dürfen verschiedene Waren nicht importiert werden. Manche sind sogar komplett ausgeschlossen. Informieren sie sich daher bei ihrem zuständigen Zollamt oder Industrie- und Handelskammer.

5. 99% Verfügbarkeit der Artikel

Prüfen sie immer wieder, dass die Artikel aus ihren Angeboten auch wirklich verfügbar sind. Kaufen sie sich ein Warenwirtschaftssystem und vertiefen sie ihr Wissen in die Bedienung. So eine Software nimmt bei später wachsenden Mengen eine Menge Arbeit und Zeit ab. Zeit ist Geld und Geld bringt Geld. Da schon allein unter dem Gesichtspunkt der Liefergeschwindigkeit ein enormer Zuverlässigkeitsgrad ausgestrahlt wird, kann ihre Unternehmung weiter wachsen und positive Resonanzen bringen.
Achten sie dafür, dass sie immer wieder aus den Einnahmen neue Artikel beschaffen, die in ihre Angebotspalette passen. Wenn ihr Bargeld am Anfang noch nicht so groß ist, sparen sie sich ein paar Hunderter in kurzer Zeit zusammen und investieren sie in Verbrauchsmaterialien. Die werden immer gekauft und sie bleiben demzufolge nach nicht darauf sitzen.
Suchen sie sich dennoch zuverlässige Lieferanten aus dem Großmarkt bereich und füllen sie durch die Warengruppen dieser Anbieter ihr Sortiment. Nutzen sie wegen der unnötigen Versandkosten nur einen und maximal zwei Hauptlieferanten. Pflegen sie den Kontakt und fragen sie nach Tagespreisen um Porto zu decken. Da sie die Artikel per Vorkasse bezahlt bekommen, müssen sie dafür sorgen, dass der bestellte Artikel auch am gleichen Tag nach Geldeingang auf die Reise geht. Sie benötigen also so oder so einen finanziellen Spielraum. Bauen sie sich diesen langsam auf. Besser ist aber schnell. Es ist ihr finanzielles Wachstum in den nächsten Jahren. Jeder gesparte und verdiente Euro hängt davon ab.

6. 14tägiges Umtausch- und Rückgaberecht

Das könnte ein Thema sein, was einige vielleicht abschreckt. Doch es wird immer heißer gekocht als gegessen wird. Bieten sie ihrem Kunden immer ein Rückgaberecht an. Das stärkt ihn in seiner eigenen Entscheidung, diesen Artikel zu kaufen und keinen anderen. Er wird ihn wahrscheinlich trotzdem behalten wollen. Gerade wenn er ein wie in Punkt 11 beschrieben ein Superschnäppchen geschlagen weiß. Die Menschen geben ungern etwas wieder zurück. Das ist meine Erfahrung. Ob Privatverkauf oder Geschäftlich.
Wenn sie gewerblich tätig sind, müssen sie sich sowieso an gewisse Vorschriften halten. Gerade auch im Bereich Produkthaftung und Gewährleistung. Aber dennoch gilt: Ein Kunde kauft einen Artikel, weil er ihn braucht. Somit will er ihn auch behalten und wird ihn nur unter schweren Herzens abgeben. Ich kenne keinen, der mir jemals einen Artikel zurück gegeben hat. Das kommt sicher mal vor, ist jedoch die äußerste Ausnahme. Zumindest im Geschäftsverkehr Internet. Doch wenn sie ihren potentiellen Käufer diese Chance von vorn herein gewährleisten, kann unter Umständen dadurch Vertrauen geschaffen werden. Und dieses Vertrauen hat er nun mal um so mehr, wenn sie ihn als Privatmann in ihrer Probezeit dieses Recht gleich mit einräumen.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Einige Produkte haben sogar laut Gesetz ein Umtauschauschluss. Vermerken sie diese auch in ihren Bedingungen. Zum Beispiel gilt das bei Software und kopierbaren Medien aller Art. Schließen sie ruhig einige solcher Sachen von vornherein aus diesem Recht aus. Dann gibt es auch keine Probleme.

7. Garantien

Geben sie auf ihre Artikel eine Gewährleistung des Herstellers. Schließen sie jedoch eine Haftung bei Irrtum und Fehlern aus. Beachten sie dabei immer die aktuellen Gesetzeslage. Ganz wichtig ist hier wieder das gute Gefühl des Kunden. Wenn er bei ihnen liest, dass sie sich von allen entbinden, wird er vermutlich nicht kaufen. Auch hier gilt, übernehmen sie die Verantwortung und lösen sie Probleme, wenn welche entstehen sollten. Menschen brauchen Menschen, die anderen die Last nehmen. Gehören sie zu denen, die sich bereit erklären. Kommen sie auf die Erfolgsseite des Lebens. Geben sie eine Garantie und Gewährleistung ihrer Produkte. Sie können das nur von sich weißen, wenn sie Produkte über sogenannte Affiliate-Programme vermittelt haben. Denn hier trägt der eigentliche Verkäufer die Verantwortung und somit auch das größerer Einkommen.

8. Freundlichkeit des Verkäufers

Bleiben sie immer auf dem Teppich, wenn ein Kunde z.B. mit einem Artikel unzufrieden sein sollte. Es kann passieren und liegt nicht in ihrem Verantwortungsbereich. Jedoch liegt darin, wie sich dem Kunden gegenüber verhalten. Meines Erachtens sollten sie den Kunden immer so behandeln, wie ihr eigenes Kind. Wenn sie kein Kind haben, stellen sie sich ein Kind vor. Wenn sie in die Mutter/Vater-Rolle gedanklich reinschlüpfen, stellt sich ihr Gegenüber fast automatisch in die Kindrolle ein. Bleiben sie hart aber fair. Drücken sie ihr Verständnis aus und helfen sie dem Kunden (Kind) zufrieden zu stellen. Um ihnen das immer wieder ins Gedächtnis zu holen:
„Ihre Kunden tragen ihr Geld zu ihnen und ermöglichen ihnen zu leben!“
„Ihr Kunde ist für ihr Leben die Krönung der Schöpfung“

Also müssen sie sich dafür einsetzen, dass es ihm immer gut geht. Flüchten können sie eh nicht.

9. Flexible Erreichbarkeit

Geben sie immer eine reale Telefonnummer, Faxnummer oder Email-Adresse an. Fragende wollen Fragen schnell beantwortet haben. Zumal sie damit auch Vertrauen erzeugen. Denn wer denkt denn schon an einen seriösen Geschäftsmann, dessen Telefonnummer nirgendwo vermerkt ist. Zeigen se ihrem Kunden auch ihre Privatanschrift. Teilen sie ihren Kunden bei telefonischen Anfragen auch mal ihre Handynummer mit. So binden sie die Menschen auch an sich. Schreiben sie ihre genaue Erreichbarkeit auf. Geben sie auch im Online-Geschäft Öffnungszeiten. Das zeigt Professionalität. Antworten sie auch Emails täglich. Warten sie nicht erst eine Woche bis sich ihr Email-Account gefüllt hat. Meine eigenen Erfahren sind mit unerreichten Personen schlecht. Es entsteht Frust, die demjenigen nicht bewusst erscheint. Ich habe mir mal vor einiger Zeit ein Script einrichten lassen und später eine Email über die Fertigstellung bekommen. Als ich Fehler bemerkte, war plötzlich keiner mehr dafür zuständig. Nirgends habe ich jemanden erreicht und die Wut staute sich. Ich bin zwar

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

ein sehr optimistischer und lösungsorientierter Mensch, doch auch mir kommen manchmal die menschlichsten Gefühle hoch. Wut gehört da mit dazu. Dass ich heute jedoch kein gutes Bild von dieser Service-Leistung hab und auch nicht von dem Verkäufer liegt auf der Hand. Trotz, dass dieser Herr interessante Angebote hat, werde ich nie wieder bei ihm einkaufen. Empfehlen kann ich diesen Herren auch nicht. Achten sie darauf, dass ihre Kunden nicht das Gleiche denken können. Es ist sehr geschäftsschädigend. Da im Internet immer wieder Leute Frust über andere ablassen und das in verschiedenen Foren namentlich erwähnen, ist es sehr schwer, wieder aufzustehen, wenn es erst ihr Name ist, der in so einer Newsgroups verfasst wurde. Menschen haben nun mal Gefühle. Und die sollten wir nicht verletzen.

10. Versandkosten

Bei den ständig steigenden Kosten für unseren Versand, bleibt es nicht aus, dass ein Kunde Lieferung frei Haus bevorzugen würde.
Kleiner Tipp: Rechnen sie die Versandkosten in den Artikelpreis mit ein und bieten sie diese Option mit an.

Außerdem bei Nutzung des Rückgaberechtes ist es wichtig die wirtschaftliche Seite zu betrachten.
Es ist äußerst wichtig, dass zukünftige Kunden von vorn herein darüber Bescheid wissen. Von Gesetzeswegen sollten sie die Portokosten ab einem Warenwert von 40,- Euro übernehmen. Alles, was unter der Grenze liegt muss der Käufer selbst aufbringen. Lehnen sie von Anfang an unfreie Zustellungen ab. Geben sie ihren Kunden Aufklärung über den weiteren Verlauf bei Mängeln. Manchmal erledigen sich solche Probleme von selbst. Bei mir kam es sogar schon mal vor, dass ein Kunde auf sein Recht verzichtet hat und den Artikel als Gebrauchtware von Privat mit eigenen Gewinn verkauft hat. Damit sind natürlich die Wenigsten einverstanden, aber manchen sind nicht mal auf diese Idee gekommen.

11. Sonderangebote / Tagespreise / Schnäppchen

Bieten sie ihren Kunden von Woche zu Woche ein anderes Schnäppchen. Wählen sie einen ihrer Artikel aus und verkaufen ihn als Schlussverkaufsartikel. Ich habe sogar die Erfahrung aus einer Art Zwang gemacht, dass Kunden einen Artikel einfach mal kaufen, weil sie der Meinung sind, dass sie bei diesem Preis nichts verkehrt machen können. Das kennen sie sicher auch. Jedenfalls gab es bei mir mal eine Woche, in der ich doch unerwartet viel mehr Geld benötigte als vorgesehen. Da ich nun noch einige Produkte hatte, die sich nur langsamer verkauften, entwarf ich eine Werbetafel mit der Aufschrift :

- „Alles muss raus !!!
- Nur bis 21.05. 3:33 Uhr
- bis zu 40% auf ausgewählte Artikel“

Sie glauben gar nicht, was das für eine Kraft ist. Ich habe zwar nicht damit gerechnet, aber das Geld kam noch am nächsten bis übernächsten Tag auf mein Konto. Ich war froh, meine Ausgaben decken zu können.
Wenn der Kunde das liest und mein Angebot interessant findet, wird er sich überlegen, ob er noch bis morgen wartet oder lieber doch sofort mit zusätzlichen Vorteil kauft.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Sie könnten das ganze Jahr über Ausverkauf machen. Ihre Neukunden werden wahrscheinlich bei ihrem Preissenkungen vorsichtshalber kaufen, bevor das Schnäppchen weg ist. Oder machen Sie Sommerschlussverkauf oder Winterschlussverkauf. Gehen sie nur ein paar Euro vom Preis runter. Der Kunde wird sich freuen. Oder führen sie Tagespreise ein. Geben sie in ihre Angebote die Notiz: „Kaufen bis Mittag bringt 5,- Euro in Bar“ (indirekt verzichten sie auf Portogebühren und versenden den Artikel eben günstiger als versichert) Ausnahmen kann man ja machen.

Werden sie kreativ, um ihre Kunden mit Rabatt zu locken. Versprechen sie nicht das Blaue vom Himmel, sondern nur Dingen, an die sie sich auch halten können, ohne Verluste zu machen.

Zu den Sonderaktionen gehören auch Gratis-Artikel beim x. Einkauf. Geben sie ihren Kunden einfach eine kleine Aufmerksamkeit dafür, dass er ihnen seine Treue erweist. Schicken sie einen Taschenrechner, eine Uhr, ein Kugelschreiber, Regenschirm, oder was auch immer. Er wird sich darüber freuen. Auf meinen Rechnungen gebe ich offiziell bekannt, dass ein Kunde eine Gratisprämie nach 5.Einkauf innerhalb 3 Monate ab Kaufdatum erhält. Was glauben sie, was das bewirkt. Fügen sie mindestens einmal pro Woche ein neues Angebot dazu. Sie werden sehen, was das in einem Jahr oder sogar in einigen Monaten ausmacht.

Sie können z.B. auch bei einer Bestellung ab 100,- Euro eine Tüte Gummibärchen beifügen. Das mache ich auch so. Da können sie meine Kunden fragen. Ich weiß der Kraft der Freude und erfreue mich seitdem immer an wachsenden Geschäften. Die wollen einfach immer nur die Gummibärchen. Finde ich klasse. Ich glaube manchmal, meine Kunden kaufen nur wegen der Gratis-Gummibärchen ein. Das war nur ein Scherz! Aber sicher bringt ihnen so was das ein oder andere Zusatzgeschäft. Davon bin ich überzeugt.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

19. HTML-Kenntnisse

Werde Programmierer!
Geistige Arbeit ist
nicht so
anstrengend.
*(unbekannt, aber
treffend)*

Sollten sie noch blutiger Anfänger sein, kein Problem! Es gibt eine ganze Reihe praktische Übungen, um dieser Sprache mächtig zu werden. Es wird sicher nicht schwer, aber etwas tun muss man dennoch dafür. Es macht in jeden Fall Sinn diese Sprache zu lernen, auch wenn sie sich trotz der überall angepriesenen „In 5 Minuten eine fertige Homepage“ nicht berührt fühlen. Sie werden dankbar darüber sein, dass sie sich doch darüber informiert haben. Denn auch bei den bereits vorgefertigten und wirklich leicht bedienbaren Homepages will man irgendwann mal eingreifen und die Inhalte an seine persönlichen Bedürfnisse anpassen. Spätestens an dieser Stelle beißen Sie auf Granit. Keine Sorge. Vor Ihnen haben andere auch mal gedacht, dass sie das nicht schaffen oder diese Programmiersprache nichts für sie ist. Denken sie daran. Sie haben mit ihrem Denken immer Recht. Egal, was oder wie sie denken! Also lassen sie uns gemütlich anfangen, etwas aus dem Thema HTML für sie zu gewinnen. Am Ende des Kapitel sind sie im Besitz einer (fast) fertig gestellten Vorlage.
Diese könnten sie z.B. als Vorlage für Angebote bei eBay™ nutzen, oder als erste Seite für ihr Webspace. Dann hätten sie die erste eigene, aber einfache Webseite. Dennoch möchte ich erwähnen, dass sich dieses Buch nicht um das gezielte Erlernen von Programmiersprachen handelt, sondern einen kleinen und leichten Einstieg ermöglichen soll. Am Ende des Buches sind hilfreiche Links enthalten, die noch mehr Einblick gewähren. Schauen sie sich diese in jeden Fall an, wenn sie noch nicht mit HTML zurecht kommen. Wir führen jetzt eine kleine Einleitung durch. Für Sie habe ich jedoch schon einige Muster fertig gestellt. Wenn sie diese nutzen wollen, dürfen sie das so in ihren HTML-Editor übernehmen und an ihre Ansprüche anpassen.

Die Vorraussetzung für diese Arbeit ist das Microsoft Programm „Frontpage“. Dieses erhalten sie beim Erwerb von einem Office-Paket, wie Microsoft-Office 2000 Premium. Sollten sie sich beim Eingeben mal vertun, können sie über die Rückgängig-Funktion alles wieder zurücksetzen.

Öffnen sie das Programm. Sie finden weiter unten einen Kartei-Reiter mit drei Begriffen. (Normal, HTML, Vorschau) Diese benötigen sie hin und wieder, um ihr HTML-Quelltext zu bearbeiten und zu betrachten.
Wechseln sie nun zu Ansicht für HTML. Sie sehen jetzt das hier:

HAUPTAUFTEILUNG

```
<html>

<head>
<meta http-equiv="Content-Type" content="text/html; charset=windows-1252">
<meta name="GENERATOR" content="Microsoft FrontPage 4.0">
<meta name="ProgId" content="FrontPage.Editor.Document">
<title>Neue Seite 1</title>
</head>

<body>

</body>

</html>
```

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Sehen sie <html> und </html>? <head> und </head> ? <body> und </body>
Beim ersten Kästchen fehlt jeweils der /
Der fehlende Strich bedeutet immer, dass hier der Anfang ist. Und logischerweise bedeutet </..> das Ende der Befehlskette.

Der HTML-Text ist in zwei Bereiche eingegliedert:

Oben der HEAD-TAG und darunter der BODY-TAG. Eine Suchmaschine arbeitet mit Spidern (Roboter), welche ihre Webseite bewerten und eintakten. Im HEAD sind die Meta-Angaben enthalten, die für Suchmaschinen relevant sind und dazu führen, von anderen gefunden zu werden. Außerdem finden Sie im HEAD-TAG auch <titel> </titel>.
Hier wird der Titel der zukünftigen Webseite eingegeben. Diesen Titel sehen sie im Browser! Außerdem können sie noch etwas hinzufügen. Sehen sie hier:

```
<html>

<head>
<meta name="description" content=" HIER KOMMT DIE BESCHREIBUNG DER SEITE MIT
TREFFENDEN SUCHWÖRTERN">
<meta name="keywords" content=" HIER KOMMEN MEHRER VERSCHIEDENE SUCHWÖRTER HINEIN
WELCHE MIT KOMMAS UND EINEM LEERZEICHEN GETRENNT WERDEN">
<meta name="Classification" content="WIEDERHOLEN SIE HIER IHRE KEYWORDANGABE">
<meta http-equiv="Content-Type" content="text/html; charset=windows-1252">
<meta name="GENERATOR" content="Microsoft FrontPage 4.0">
<meta name="ProgId" content="FrontPage.Editor.Document">
<title>Neue Seite 1</title>
</head>

<body>

</body>

</html>
```

Sie sehen sicher den Unterschied. Fügen sie die description-Leiste, die keyword-Leiste und die classifikations-Leiste nur ein, wenn es sich um eine Webseite handelt. Bei Ihrer Auktionsvorlage können sie sämtliche metaname-Leisten komplett entfernen.

`<body></body>`
Hier dazwischen kommt alles Sichtbare, was sie für Ihren Auftritt benötigen. Wir schauen gleich mal durch, denn mit einem Punkt müssen wir anfangen. Wir erstellen uns nun erst mal eine Aufteilung als Frame:
Wenn in ihrer HTML-Ansicht der Text so geschrieben ist, haben sie ihren Frame bereits. Noch dazu bringt das Editor-Programm nun unten zwei weitere Bereiche im Karteireiter unten heraus. „ohne Frames“ und „HTML der Frameseite“.

FRAMES

... benötigen sie nicht unbedingt.
Ein Frame ist im Grunde genommen nur eine Aufteilung verschiedener Bereiche der sichtbaren Grundfläche, ähnlich einer Tabelle. Sie können beispielsweise in einem Frame eine komplette Navigationsleiste einbauen, die sich links, rechts, oberhalb oder unterhalb des Monitorbildes befindet. Sie können die sichtbare Fläche so teilen, wie sie Lust darauf haben. Frames sind also Fenster im Haupt-Fenster. Sicher möchten sie wissen, wie eine Aufteilung der Gesamtfläche zustande kommt, und wie man darin arbeitet?

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

```
<html>
<head>
<title>Frameset</title>
</head>
<frameset cols="286,*">
<frame name="links" src="Seite2.htm">
<frame name="rechts" src="Seite3.htm">
<noframes>
<body>
<p>Hier ist gerade ein Frame entstanden</p>
</body>
</noframes>
</frameset>

<frameset>

</frameset>
</html>
```

Wenn sie nun in die Ansicht „normal“ wechseln, können sie sich individuell ihre Maße einstellen, nachdem sie auf die Schaltfläche „Neue erstellen“ geklickt haben. Klicken sie nun mal in die linke Spalte rein. Jetzt gestalten wir den Anfang von der zukünftigen Navigationsleiste.
Schreiben Sie als erstes HAUPTMENÜ. Dann die [Enter]-Taste. Jetzt schreiben sie 8mal das Wort Link.

Jetzt könnten sie diese ganze Reihe in der normalen Ansicht markieren und sich einen Schrift- und Farbtyp aussuchen. Das passende Werkzeug erleichtert die Arbeit. Wenn sie jetzt in die HTML-Ansicht zurück kehren, sehen sie direkt, was sich geändert hat.

Nun können sie mit Frames nicht bloß senkrechte Fenster einziehen, sondern haben auch die Möglichkeit waagerecht zu bauen. Dazu bleiben sie bitte im rechten Fenster, welches bisher noch leer blieb. Im HTML finden sie zwar immer schon ein paar Angaben, die sind jedoch unsichtbar und deshalb leer. Löschen sie in der HTML-Ansicht den Inhalt des rechten Fensters und fügen sie diesen hier ein.

HINTERGRUND

Sie benötigen eine Grundform für Ihre Vorlage. Die bekommen Sie ganz einfach. Entweder sie wechseln in die normale Ansicht und gehen in der oberen Kartei auf den Menüpunkt „Tabelle“. Dort auf „Einfügen“, dann Zeilen und Spalten, und erstellen sich die gewünschte Form. Oder sie geben mal folgendes in der HTML-Ansicht ein, um sich damit etwas genauer zu beschäftigen. Dieser Quelltext muss zwischen <body> und </body>

```
<table summary="Hauptfenster" align="center" border="0" cellpadding="0"
cellspacing="3" width="713" height="441">
   <tr>
      <td class="top1" valign="middle" height="1" width="703"><h1></h1></td>
   </tr>
   <tr>
      <td height="317" class="top2" width="703"><font
color="#000000"> </font></td>
   </tr>
</table>
```

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Wenn sie jetzt zurück in die normale Ansicht wechseln, sehen sie die eingefügten Spalten. Passen sie sich alles so an, wie sie wollen. Achten sie dabei darauf, dass wir ein kleinen Kopf benötigen, in dem später Ihr Logo oder Kennzeichen eingefügt werden kann. Ich will ihnen hier die ganze Arbeit ersparen und habe ein kleines Format angefertigt. Hier ist nichts besonderes dran, aber es könnte ein wenig Zeit einsparen, wenn sie es für sich nutzen. Tragen sie folgenden Code zwischen <body> und </body> ein

```
<table border="1" width="100%" height="107">
  <tr>
    <td width="100%" align="center" style="border-style: solid; border-color:
#FFFFFF" height="101">
      <p align="left">Hier das

LOGO            &n
bsp;            &n
bsp;            &n
bsp;            &n
bsp;  
      Hier vielleicht noch ein Schriftzug!</td>
  </tr>
</table>
<table summary="Hauptfenster" align="center" border="0" cellpadding="0"
cellspacing="3" width="886" height="136">
   <tr>
      <td height="317" class="top2" width="419" style="border: 1 solid
#C0C0C0">
        <p align="center"><font color="#000000">Hier könnte </font></p>
        <p align="center"><font color="#000000">Ihre Navigation
rein</font></p>
      </td>
      <td height="317" class="top2" width="2002" style="border: 1 solid
#C0C0C0">
        <blockquote>
          <p><font color="#000000">Hier tragen Sie zum Beispiel einen Text zu
          Ihrem Angebot ein!</font></p>
        </blockquote>
      </td>
      <td height="317" class="top2" width="518" style="border: 1 solid
#C0C0C0">
        <p align="center"><font color="#000000">Hier können Sie </font></p>
        <p align="center"><font color="#000000">zum Beispiel Werbung
</font></p>
        <p align="center"><font color="#000000">einblenden </font></td>
   </tr>
   <tr>
      <td height="12" class="top2" width="419"></td>
      <td height="12" class="top2" width="2002">
        <p align="center"><font color="#000000" face="Arial"
size="1">Copyright
        © 2006  |  Ihr Name/Firma  |  Alle rechte
        vorbehalten</font></td>
      <td height="12" class="top2" width="518"></td>
   </tr>
</table>
```

OK! Nun sehen Sie, wie das ganze aussieht, wenn sie auf den Karteireiter „Vorschau“ klicken. Hier können sie nach jeder Änderung überprüfen, was sie mit ihrer Arbeit gerade verändert haben. Speichern sie sich diese Datei ab unter „Vorlage“ in einem Ordner ihrer Wahl. Wenn sie diese später erweitern und bearbeiten, sollten sie sicherheitshalber eine Kopie dieser Vorlage machen.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Sie können die farbliche Umgebung anpassen, wie sie wollen. Dafür gibt es eine so genannte Hexa-Decimal-Color Tabelle, welche sämtliche Farbcodes enthält. Der Farbcode für die Farbe weiß = 000000. Der Farbcode für die Farbe schwarz = FFFFFF. Änderungen und Anpassungen können entweder wieder direkt in der normalen oder in der HTML-Ansicht bearbeitet werden. Schauen sie sich im HTML-Modus den Inhalt an und suchen sie folgendes:

```
<font color="#000000">
```

und ebenfalls

```
border-color: #FFFFFF"
```

Wenn sie den kompletten Hintergrund ändern wollen, können sie folgenden Code direkt nach </head> einfügen.

```
<body style="background-color: #FFFF00">
```

An der hinteren Stelle (#FFFF00) können sie die Farbe ändern. Wollen sie diese gar nicht bearbeiten, löschen sie diesen Quelltext einfach wieder. Suchen sie im Internet nach der Hexa-Tabelle, dann können sie für haargenaue Anpassungen nachsehen und abgleichen.

Wenn sie den Hintergrund schwarz machen, sollten sie dann auch die Schrift in eine helleren Farbe ändern. Das geht am einfachsten in der normalen Ansicht. Alles markieren und oben am „A“ die Farbe wählen.

BILDER EINBINDEN

Das Einbinden von unendlichen Bildern (Artikelbilder)
direkt in die Vorlage spart ihnen Kosten, z.B. beim Einstellen einer Auktion in verschiedenen Auktionshäusern. Sparen gehört zu ihrem Gewinn! Denken sie daran.

Die einfachste Art und Weise ein Bild in die Vorlage einzufügen,
bietet der normale Modus. Dort gehen sie mit dem Cursor auf die Stelle, an der ihr Bild stehen soll. Jetzt gehen sie auf „Einfügen“ und klicken dann auf „Bild“, und „aus Datei“.

BILDER VERKNÜPFEN MIT WEB

Jetzt ist ihr Bild im Dokument. Jedoch wird es von niemanden im Internet gesehen, sobald diese Vorlage online ist. Warum?
Der Grund liegt in der Verknüpfung. Sie selbst haben diese Bilder auf ihrem Rechner gespeichert und können sie demzufolge nach sehen, weil die Vorlage schließlich ebenfalls auf ihrem Rechner ist. Sobald sie beides voneinander trennen, fehlt der Verknüpfungspfad. Für Online-Bilder benötigen sie Webspace. Melden sie sich bei einem kostenlosen Anbieter an. Ein möglicher Anbieter für diese Sachen ist **www.geocities.de .**
Registrieren sie sich dort und sie erhalten innerhalb von Sekunden einen eigenen Webspace. KOSTENLOS! Folgen sie den Anweisungen.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Wenn sie den Space haben, gehen sie wie folgt vor:

1. Laden sie das Bild auf ihren Webspace
2. ist das Bild eine jpg-Datei, müssen sie das am Ende mit angeben. z.B. bild1.jpg Der Link könnte nun so aussehen: http://www.geocities.de/ihrname/bild1.jpg
3. diesen link kopieren sie nun in ihre Zwischenablage. (Markieren und rechte maus -> kopieren)
4. Jetzt gehen sie zu ihrem Bild im Dokument und klicken doppelt darauf. Es öffnet sich jetzt ein Dialog-Feld. Sollte das Feld „ Es wurde kein Bildeditor installiert“ auftauchen, klicken sie das Bild mit der rechten Maustaste an und klicken auf Bildeigenschaften. Links neben „Durchsuchen“ befindet sich der Link zu ihrem Bild (file:///bild1.jpg) Dieser muss mit dem Link zu ihrem Bildserver getauscht werden. FERTIG!

Sie wollen mehrere Bilder einfügen, dann wiederholen sie diese Prozedur.
Im übrigen sollten sie die Bilder, welche sie hoch laden vorher etwas verkleinert haben. Keine Angst, es wird kein Bild gelöscht.

Wenn sie sich Outlook eingerichtet haben, ist das Verkleinern einfach und schnell und kann mit einer großen Anzahl von Bilder durchgeführt werden.

Das geht so:

1. gehen sie auf ihrem Rechner in den Ordner, in dem sich ein Bild befindet.
2. Markieren sie entweder alle oder nur einzelne Bilder und klicken sie die rechte Maustaste.
3. Gehen sie zu: Senden an > Emailempfänger
4. Jetzt öffnet sich ein Dialog, mit der Frage: Alle Bilder verkleinern? Klicken sie auf „ja“
5. Es öffnet sich Outlook. Darin enthalten sehen sie die Bilder als Anlage. Markieren sie alle Bilder und klicken sie mit der rechten Maustaste auf „kopieren“
6. Jetzt gehen sie zurück in ihrem Bilderordner und klicken ebenfalls die rechte Maustaste und dann einfügen.
7. Überschreiben sie alle Bilder. Jetzt ist der Gesamt Inhalt geschrumpft.

Das spart auf Dauer eine Menge Platz. Denn im Laufe der nächsten Zeit werden sie sicher noch einiges uploaden.

LINKS EINBINDEN

Sie haben bereits einige Anbieter, z.B. aus Affiliate-Anbietern und wollen mit ihrer Webseite alles verlinken, wie es nur geht? Kein Thema!
Links in einer Homepage nennen sich auch Hyperlinks, weil sie auf andere Seiten verweisen.

Nehmen sie sich eine ihnen bekannte Webseite inklusive http:// und gehen sie im normalen Modus in ihre Vorlage. (Wichtig! Einige Auktionshäuser dulden keine Verlinkung zu externen Webseiten – Beachten sie das bitte)

Schreiben sie nun an die Stelle im Dokument, an der sie einen Link platzieren möchten, den Text der zu dieser Seite passt. z.B. News (für eine Nachrichtenseite)

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Markieren sie diesen Text und klicken sie auf die rechte Maustaste. Gehen sie nun zu Hyperlink. Dort sehen sie bereits, wo der komplette Link rein kommt. Wenn sich diese externe Seite auch in einem neuen Fenster öffnen soll, müssen sie noch bei Zielframe: neues Fenster markieren.

Sie können auch eine Webseite mit einem Bild verknüpfen. Dazu müssen sie nur zu dem Fenster, in dem sie auch den Bild-Link eingegeben haben. Aber lassen sie die Bild-URL so stehen, wie sie ist. In diesem Feld steht unten „Hyperlink". Nur dort die Seite eintragen. Auch hier wieder mit http://.

Wenn sie eine Auktionsvorlage entwerfen, bauen sie noch alle Bedingungen mit ein, die separat voneinander getrennt sind. So z.B. in einer extra Zeile unter den anderen bereits existierenden Zeilen. Das könnte welche sein, wie Lieferbedingung, Rückgaberecht, Wichtig!, Anbieter, Versandkosten, usw.
Hier kann alles Mögliche eingetragen werden.

WICHTIGES / RECHTLICHES:

Was sie zu guter Letzt noch beachten müssen, ist die Impressumspflicht. Wir sind gesetzlich verpflichtet unsere Webseiten mit Namen, Anschrift, Emailadresse unter einem Impressum/Anbieterkennzeichnungs-Punkt zu kennzeichnen. Sie können Ihre persönlichen Daten auch direkt auf die Hauptseite schreiben. Nutzen sie dazu den unteren linken Teil (im Frame oder innerhalb der Spalten).

Fügen sie auch einen Disclaimer (Haftungsausschluss) zu ihrer Seite hinzu. Diesen können sie fix und fertig hier abholen: http://www.disclaimer.de

Fortbildung:
Es schadet nichts, wenn sie sich einigen Fortbildungen im HTLM unterziehen und sich später mit Java-Script, Applets, CGI, PHP und MySql-Datenbanken beschäftigen. All diese Dinge können sie später ins HTML einbetten. Dafür sind Kenntnisse jedoch unbedingt erforderlich.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

20. Existenzgründung

Kein junges Unternehmen
schreibt in den ersten vier Jahren
schwarze Zahlen. Noch nicht
einmal Mozart - er hat erst mit vier
Jahren angefangen, schwarz auf
weiß Noten zu schreiben.
(Peter F. Drucker)

Als Vorraussetzung für maximales Einkommen sollten Sie sich vorerst mit dem Thema „Internetdienste“ bzw. „Online-Business“ auseinander setzen. Sie sollten auch im Klaren darüber sein, dass Sie sparsam sein müssen. Sie müssen wissen, dass jeder Monat eines Unternehmers unterschiedlich ist. Dabei konzentrieren Sie sich am besten nicht auf Monatsbezüge, sondern auf Ihr Jahreseinkommen. Sie sollten wissen, wie die Buchführung aussehen sollte, welche Möglichkeiten zur Kontaktablage und Kundennummervergabe kostengünstig zu erhalten sind. Fangen Sie auch hier wieder klein an und steigern Sie sich langsam und gemütlich rein. Sie werden im Laufe der nächsten Jahre ein gutes Einkommen von zu Hause aus erzielen können. Wenn Sie von sich und Ihrem Vorhaben überzeugt sind, sollten Sie einen Businessplan erstellen. Gerade, wenn Sie momentan arbeitslos und innerhalb der letzten drei Jahre keiner selbständigen Arbeit nach gegangen sind, können Sie bei Ihrem zuständigen Arbeitsamt entweder Überbrückungsgeld oder Ich-AG-Zuschuss nutzen.

Überbrückungsgeld wird Ihnen anhand Ihrem jetzigen ALG berechnet. Es liegt bei ca. 170% für die nächsten 6 Monate. Ich-AG-Förderung bekommen Sie für die nächsten 3 Jahre abhängig davon, ob Sie Einkommensgrenzen während des ersten, zweiten, dritten Jahres überstiegen haben. Sollte das der Fall sein, entfällt Ihnen dieses Geld. Das soll jedoch nicht schlimm sein! Denn an dieser Stelle haben Sie wahrscheinlich sowieso mehr, als Ihr ursprüngliches kleines Arbeitslosengeld.

Ich hoffe nur Sie gehören nicht zu denen, die Fragen wie diese stellen: „Aber wenn ich nichts verdiene, wie soll ich leben?“. Wer diesen Satz so äußert hat nicht verstanden!!!!! Sie wollen doch verdienen, oder etwa nicht? Das heißt Sie werden dementsprechend handeln (müssen). Wenn Sie Angst vor irgendetwas Unbekannten haben, lesen Sie bitte
-Kapitel 4.8-! Vergessen Sie nicht. Alles liegt nur an Ihnen...

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

20.1 Konzeptgestaltung

> Plant das Schwierige da, wo es noch leicht ist. Tut das Große da, wo es noch klein ist. Alles Schwere auf Erden beginnt stets als Leichtes. Alles Große auf Erden beginnt stets als Kleines.
> *(Laotse [3. oder 4. Jh.v.Chr.])*

Sie haben die Möglichkeit im Internet komplett fertig gestellte Konzepte für jedes mögliche Gebiet für etwa 100,- bis 300,- Euro zu kaufen. Sie können sich jedoch auch gleich selbst die Arbeit machen und sich das Geld sparen. Dabei erkennen Sie nämlich auch den vollen Umriss Ihres Aufgabengebietes. Sie setzen sich dabei mit sich selbst und den anstehenden Problemen auseinander und finden Lösungen. Ein weiterer tiefer Sinn dieses Konzeptes ist auch die darin enthaltene Planung mit Ihren Einkommenszielen. Sie können immer wieder in diese Liste rein schauen, und Sie werden sich automatisch Strategien einfallen lassen, um genau diese Ziele zu erreichen. Ihre enthaltenen Einkommensziele sind Orientierungsgrößen die sich tief in Ihre Psyche bohren. Erweitern Sie diese im Laufe der nächsten Jahre.

Ein Konzept dient außerdem noch als Vertrag mit sich selbst. Stellen sie sich vor, sie hören mit ihrem Geschäft aus irgend einem Grund wieder auf und finden diese Planung nach einiger Zeit wieder.
Wenn sie ihr Geschäft beendet haben, war es sicher kein Geschäft, denn wahrscheinlich hat es ihnen dann einfach nur an Geld gefehlt. Wenn sie sich vorstellen, dass sie nach dem großen Aufgeben ihre ursprünglich geplanten Unterlagen durchsehen und zurück denken, kann es sein, dass sie sich gar nicht an ihren eigenen Plan gehalten haben. Wäre das nicht der einzige Grund, warum man scheitern könnte? Ganz bestimmt! Das ist ein Grund.

Dafür ist es wichtig, einfach alles in Eigeninitiative aufzubauen, auch wenn ich ihnen den Tipp gegeben habe, ein fertiges Konzept käuflich zu erwerben. Auch in einem vorgefertigten Plan könnte es sein, dass sie irgend etwas Neues entdecken und in ihren eigenen Plan mit einbeziehen können.

Was muss in ein Konzept rein?

<u>Gliederung:</u>

1. Marktanalyse
2. Kundenanalyse
3. Geschäftsidee
4. Risikoanalyse
5. Rentabilitätsvorschau

Das sollte das Mindeste sein. Zumindest reichen diese Daten völlig aus, wenn Sie diese ordentlich beschreiben. Die zuständigen Bearbeiter müssen schon bei der Gestaltung ein sauberes Ziel erkennen und sehen, dass sie einen kompetenten Selbständigen gegenüber haben. Schon allein der Schritt dazu, wird Ihnen hoch angerechnet.

Schauen Sie zur Gestaltung Ihres eigenen Konzeptes in Marktanalysen und –Statistiken. Übernehmen Sie die Quellen aus denen Sie gewisse Zahlen, Fakten, Daten haben, die für Ihre Tätigkeit sprechen. Schreiben Sie mit hinein, wie Sie zu Ihren Kunden kommen. Wie im Laufe der Zeit durch Empfehlungsgeschäft weitere Neukunden gewonnen werden können.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Sie haben in einigen Kapiteln gelesen, wie Werbung im Internet praktiziert wird. Sie wissen auch, wie Sie zu günstigen Waren kommen, oder einfach Ihre Ideen verkaufen können.

Schreiben Sie auch, dass Sie die Zahlen gerade für Ihre Startzeit nicht übertreiben wollen, jedoch schon bereit sind, an Ihrem Einkommen zu arbeiten. Die Bearbeiter des Amtes wissen, dass es kaum jemanden gibt, der von Anfang extrem gut in seiner Selbständigkeit verdient hat. Deshalb ist Ihre Sparsamkeit und Verantwortung im Bezug auf Geld auch einer Betonung wert.

Schreiben Sie eine genauen Plan von A-Z ! Wie wollen Sie anfangen? Was genau beinhaltet Ihre Tätigkeit? Wie viele Kunden haben Sie als Probe- bzw. Privatkunden in Ihrer Vorbereitung durchschnittlich bekommen. Was sagen Leute, die in diesen Branchen tätig sind?
Welches tatsächliche Risiko sehen Sie?

20.2 Überbrückungsgeld / Ich-AG.

Mancher ertrinkt lieber, als daß er um Hilfe ruft.
(Wilhelm Busch) (1832-1908)

Sie haben die Wahl zwischen Überbrückungsgeld oder Ich-AG und sollten sich besser mit einer Gewerbeanmeldung beeilen. Denn so schneller sie angemeldet sind, desto sicherer haben sie auch die notwendigen Fördergelder. Außerdem geht es in Zukunft der Ich-AG und dem Überbrückungsgeld an den Kragen. Deshalb ist gerade jetzt wichtig, sich mit der Anmeldung zu beeilen. Gerade dann, wenn sie im Moment staatliche Unterstützung bekommen. Bereiten sie sich auf ihre Selbständigkeit bestens vor. Planen sie die Wirtschaftlichkeit und überlegen sie, wie sie ihr Konzept so gut wie möglich verpacken. Vor allem aber, überzeugen sie mit ihren Projekten.

Egal ob Ich-AG oder Überbrückungsgeld: Businessplan und fachkundige Stellungnahme sind jetzt Pflicht! Das gilt sogar für Arbeitslosengeld-II-Bezieher, die Einstiegsgeld beantragen wollen. Wichtig ist der Entscheid zur Tragfähigkeit ihres Unternehmens. Das wird bei der Industrie und Handelskammer geprüft. Denken Sie bei der Gründung auch an die Haftung und die Haftungsbegrenzung. Vielleicht kommt eine GmbH oder gar eine englische Limited in Frage. Grenzen sie ihre Privathaftung ein. Beratungen sind hier wieder mit einem Fachkundigen ihrer Wahl zu empfehlen. Nutzen sie zum Erstellen eines Businessplanes Software und hilfreiche Tabellenkalkulationen. Schauen sie im Internet nach Shareware, welche sie kostenlos nutzen dürfen. Wenn ihnen Tools und Programme Arbeit erleichtern, sollten sie diese auch einsetzen.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

20.3 Einnahmen und Steuern

Ein erlaubter Fall von Raub.
(Thomas von Aquin)

Wenn sie Geld einnehmen, müssen Sie das dem Finanzamt mitteilen. Auf ihre Umsätze müssen Steuern bezahlt werden. Machen sie ein paar Verluste, bekommen sie etwas vom Finanzamt zurück.

Es ist wichtig, sich über einige Gesetze, wie dem Umsatzsteuergesetz erfahrener zu machen. Unter anderem §19 UstG (Umsatzsteuergesetz), wobei es sich hier um die Besteuerung von Kleinunternehmen dreht. Lesen sie den Artikel mal durch. Sie finden im Internet bestimmt ein paar Gesetzesauszüge. Einkommensgrenzen finden ebenso Beachtung bei der Steuererklärung. Hier werden allerdings keine konkreten Zahlen vermerkt, da sich auch hier Veränderungen im Laufe der Zeit ergeben. Außerdem sollten sie in jedem Fall sich damit beschäftigen. Geben sie jede Einnahme und Ausgabe an, sei sie noch so klein. Am Ende des Jahres hat sich daraus ein riesen Berg entwickelt. Verbergen sie keine Konten und geben sie stets Auskunft bei zuständigen Stellen. Es bringt niemanden etwas, wenn Ämtern recherchieren müssen, dabei eine riesen Arbeit haben und feststellen, dass sie seit einigen Jahren auf einem Extradepot Summen angesammelt haben, die sie nie erwähnt haben. Was das wohl für Ärger verursachen kann.
Zum 1. April 2005 wurde das Gesetz zur Förderung der Steuerehrlichkeit das steuerliche Kontenabrufverfahren eingeführt. Hier wurde das Bankgeheimnis gelockert. Bisher blieben nämlich eine Menge Konten und Depots mit vielen kleinen Beträgen unbekannt. Wenn Sie z.B. Zinsen durch die erwirtschafteten Rücklagen beziehen, gelten bis zu einer Grenze Steuerbefreiungen. Ab einem gewissen Vermögenswert müssen sie dann ein paar Steuern zahlen.
Achten sie jedoch auch auf ihre Rechte als Steuerzahler. Verschenken sie keinen Cent. Das Beste wird wohl auch sein, sie suchen sich einen Steuerberater (-Profi) und bezahlen lieber ein bisschen mehr, haben jedoch dadurch gute Qualität und eine eigene Übersicht über die Buchführung. Sammeln sie bitte jede kleine Rechnung, Quittung und Kassenbelege, weil sie hierdurch vorsteuerabzugsfähige Ausgaben haben, die der eigentlichen Steuerzahlung gegen gerechnet werden können.

Denken sie bitte daran, dass unser Finanzminister die Aufgabe hat in den Buchführungen der Unternehmen Fehler zu finden, um die Staatskassen zu füllen bzw. auszugleichen und zu entlasten. Deshalb ist hier ein Steuerprofi gefragt. Seien sie als Unternehmer immer auf dem aktuellen Stand der Gesetzeslage. Informieren sie sich selbst so oft es nur geht über Neuerungen. Denn mit jeder Verordnung und jedem Erlass und neuen Gesetzen wird es Wirtschaftsprüfern immer leichter gemacht, bei Ihnen Fehler zu finden. Auch wenn sie einen Steuerprofi sitzen haben, wird er nicht die zeit haben jeden Tag 10 Stunden neue Gesetze zu lesen und zu integrieren. Denken sie jetzt bitte nicht, dass zu viel werden könnte.
Stellen sie sich vor, sie müssten innerhalb 5 Tagen eine Lösung finden und kennen sich nur überhaupt nicht aus. Manchmal reicht auch ein Gedankentipp gegenüber dem Profi, um ihnen mit Rat und Tat zur Seite stehen zu können. So werden sie langsam, aber kontinuierlich auf ihren Wissensstand aufbauen und Lücken schließen. Sie müssen auch jeden Kunden darauf hinweisen, dass im Zahlbetrag die Prozentuale Mehrwertsteuer enthalten ist. Im Grunde genommen sind wir als

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

Unternehmer die Geldeintreiber des Staates. Und zwar in Form der Umsatzsteuer, die wir erst eintreiben und dann an das Finanzamt abführen.

Sie sind als Unternehmer immer dazu verpflichtet, sich an die Grundsätze des Inhaltes der Rechnungsbelege zu halten. Dafür gibt es klar definierte Standartangaben.

- Vollständiger Name und Anschrift des Unternehmers und des Leistungsempfängers
- Finanzamtsbezogene Steuernummer oder Umsatzsteueridentifikationsnummer (USt-IdNr.)
- Datum der Rechnung
- Fortlaufende Rechnungsnummer
- Menge und Bezeichnung der Waren oder Art und Umfang der Leistung
- Zeitpunkt der Lieferung bzw. sonstigen Leistung
- Nach Steuersätzen und -befreiungen aufgeschlüsseltes Entgelt für die Lieferung
- Im Voraus vereinbarte Minderungen des Entgelts
- Entgelt und hierauf entfallender Steuerbetrag
- Im Falle einer Steuerbefreiung ist ein Hinweis auf die Steuerbefreiung erforderlich (z.B. "Innergemeinschaftliche Lieferung" – dies gilt bei Lieferungen an Unternehmen im europäischen Ausland, die im Besitz einer gültigen Umsatzsteuer-ID sind. Hier bleiben Rechungen von der Umsatzsteuer befreit. aktuelle Informationen zum Handel im EU-Gebiet gibt es im Internet. Geben sie bei Google „Handel innerhalb EU" ein)
- Hinweis auf die Steuerschuld des Leistungsempfängers, beispielsweise bei Bauleistungen sowie bei Werklieferungen eines im Ausland ansässigen Unternehmers. Hier trägt der selbständige Bauunternehmer die Steuern für einen beauftragten selbstständigen (Genaues erfahren sie auch im § 13 b UStG).

Für all das ist eine Gewerbeanmeldung die Vorraussetzung. Diese wird benötigt, sobald sie aus ihrer Arbeit Einnahmen erzielen, ob haupt- oder nebenberuflich. Ihre vom Finanzamt zugeteilte Umsatzsteuernummer hat nichts mit ihrer vielleicht im Moment aktuellen Lohnsteuernummer zu tun. Sie bekommen ein Nummer nach der Gewerbeanmeldung.

20.4 Gewerbeanmeldung

Ein Mensch ohne Lächeln sollte
kein Geschäft aufmachen.
(China-Spruch)

Dieser Schein ist schnell über ihr Bürgeramt oder dem Ordnungsamt beantragt. Nehmen sie Teil an allen angebotenen Seminaren über Steuern, Abgaben, Rechte &. Pflichten. Ich denke, das könnte die Sache erleichtern. Bei der Anmeldung ist aber nichts dabei. Also, alle Unterlagen zusammen gepackt und ab geht die Post.

Nach kurzer Zeit erhalten sie einen Fragebogen vom Finanzamt, welcher ausgefüllt zurück geschickt werden muss. Daraufhin erhalten sie ihre Umsatzsteuernummer. Diese gehört zukünftig immer auf ihre Rechnungsbelege. Anmelden kann man heut zutage fast Alles. Sie sollten sich dennoch im Klaren darüber sein, was sie in welcher Zeit und wie erreichen wollen. Ihre Pläne helfen ihnen bei der Verwirklichung. Aber irgendwo muss angefangen werden. Um wirklich finanziell unabhängig werden oder zumindest anfangs mehr Geld zu verdienen, bleibt der Schritt zur Selbständigkeit nicht aus. Informieren sie sich bei den Behörden über die Vorteile einer Selbstständigkeit.

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

21. Hilfreiche Empfehlungen und Links:

Ein Mensch von feiner Lebensart
pflegt sich so zu benehmen, dass
die anderen nach seinen Worten
und seinem Verhalten mit ihm
und mit sich selbst zufrieden
sind.
(Jean de La Bruyère)

Obwohl ich der Meinung bin, dass diesen Buch eine Menge guter Empfehlungen beinhaltet, so gebe ich hier gern noch mal eine Zusammenfassung aller im Buch befindlichen Links, die ihnen auch weiterhin neues Wissen bescheren und sie einen weiteren Schritt auf ihren Wegen begleitet. Ich hoffe, Ihnen hat das Lesen dieses Buch viel Freude bereitet, ihnen neue Einsichten gegeben und ihren Horizont wieder ein kleines Stück erweitert. Mir war es eine Ehre für sie geschrieben haben zu dürfen. Es folgen im Laufe der nächsten Jahre sicher noch weitere Bände mit präzise qualifizierten und höchstgradig genau recherchierten Chancen unserer Marktwirtschaft. Das Thema Geld ist ein für mich sehr interessantes Thema und ich stoße immer wieder auf Neuland, worüber in meinem nächsten Band ganz sicher einiges zu finden sein wird. Ich bedanke mich jetzt schon recht herzlich für das Interesse an meinen zukünftigen Werken und freue mich auf die anstehende Arbeit und ihren Erfolg. Vielen Dank.

HTML und PHP – für Einsteiger und Fortgeschrittene!
Diese Seite ist relativ Neu und bietet jedem, der im Internet Erfolg haben will, einfach gehaltene Erklärungen für verschiedene HTML-Tags, und Automatisierungen im PHP.
http://www.webmasterfuchs.de

SELF-HTML
Erlernen Sie den vollen Umfang in der Programmiersprache. Hier finden Sie jeden erdenklichen Rat und Hilfe für die Erstellung und Funktionalität Ihrer zukünftigen Webseite und deren automatisierten Inhalte.
http://de.selfhtml.org

Zuverlässige Paidmail-Anbieterliste
Hier finden sie eine aktuelle Aufstellung aller Paidmailer, die mir ihre Treue bewiesen haben und bei denen auch sie sich anmelden können, um Geld zu verdienen und Werbung für ihre zukünftigen Projekte zu betreiben.
http://www.mg-media.de.md

Zentrada
Der Großhandelsplatz für eine Große Anzahl Waren aller Art. Der Betreiber verlangt eine jährliche Gebühr, deshalb empfehle ich, die Handelsplattform erst zu nutzen, wenn sie auch in jedem Fall Waren zum Weiterverkauf einkaufen wollen. Zentrada gilt als eines der größten B2B-Netzwerken, auf denen Händler an Händler verkaufen.
http://www.zentrada.de

B2B-Zentrum
Auf dieser Plattform haben sie gute Chancen, auf gewerbliche Schnäppchen. Hier werden keine Gebühren fällig, Dieser Anbieter finanziert sich einzig und allein durch Werbung.
http://www.b2b-zentrum.de

Werbeseiten für GoogleAdsense™
Hier ist mein erstes Adsense-Projekt zu finden, um Ihnen den Einblick in die Leichtigkeit zu geben. Gern richte ich Ihnen alle Seiten mit Ihrer ID genauso ein und gebe ihnen für wenig Geld das volle Nutzungsrecht. Schauen Sie mal rein. Kostenlos anmelden können Sie sich unter Auf diesen Seiten werben.
http://www.gwebspace.de/migathynic/internetreichtum

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

* ***GoogleAdsense™***
Kostenlose für Publisher, die mit den Anzeigen auf eigenen Webseiten Geld verdienen wollen. Die Codes sind komplett an ihre fertigen Layouts anpassbar und ist sehr einfach zu handhaben
http://www.google.de/adsense

Expressnewsletter
Über diesen Anbieter können sie ihre Werbung an ihre Kunden und registrierten Mitglieder per Email- Newsletter senden. Sehr einfach gehalten und praktisch.
http://www.exprssnewsletter.de

Gwebspace
Hier finden sie gratis Webspace für ihre Projekte. Riesiges Webspace und Traffic so viel, wie sonst nirgends. Für die Freischaltung verschiedener Tools ist zwar eine einmalige Gebühr fällig, die ist jedoch so gering, dass wir dankbar über diesen Anbieter sein dürfen. Sehr empfehlenswerter Anbieter!
http://www.gwebspace.de

nic
Nic.de.vu bringt ihnen eine kostenlose Domain mit .de.vu-Endung. Nachteil daran ist nur, dass einige Suchmaschinen vu- oder tk-Endungen nicht akzeptieren. Dafür ist die Weiterleitung von einer de.vu-Domin auf ihre Webspace-URL ohne Kosten!
http://www.nic.de.vu http://www.nic.de.tk

Hitrotation
Bekanntmachung ihrer Webseiten durch verschiedene Werbeformen. Überwiegend Bannertausch und Exchange. Nutzen Sie diesen Service ruhig, um ihre Seiten bekannt zu machen.
http://www.hitrotation.de

Asien Source Schmalenbach
Hier gibt es Buch direkt vom Autor zu kaufen, der genau weis, worauf es beim Importieren aus Asien ankommt und ihnen ans Herz legen kann. Er ist auch der Betreiber der Handelsplattform Zentrada.
http://www.schmalenbach.de

Teleword
Ein Abrechnungsdienst für Artikel, die unter 5,- Euro kosten und per Download oder Email oder Fax-Abruf verkauft werden können (z.B. Ebooks oder Tabellen). Hier verdienen sie ihr Geld über 0900- / 0137- / 0190-Nummern und geben dem Kunden einen Direktzugang zu ihren Artikeln. Ideale Geldquelle.
http://www.teleword.net

Webmart
Hier gibt es eine riesen Menge kostenloser Software für Webseitenbetreiber. Angefangen vom kostenlosen Counter bis hin zu verschiedenen Scripten und nützlichen Tools, für diesen Anbieter eine Selbstverständlichkeit
http://www.webmart.de

hbb-indoor
Mit Hilfe dieses Anbieters präsentieren sie ihre Dokumente in bester Darstellung. Schauen sie rein und informieren sie sich über die verschiedenen Angebote
http://www.hbb-indoor.de

IBP
Laut Angaben der Hersteller, ein Tool, welches ihre Webseiten in den Suchmaschinen ganz oben auf den obersten Plätzen platzieren kann.
http://www.axandra.de/web-promotion-tool/download.htm

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

***disclaimer**
Hier erhalten sie einen kostenlosen Service angeboten, der sie in die goldenen Regeln der Haftung einführt und Inhalte zur Verfügung stellt.
http://www.disclaimer.de

***Sinnvolles**
Auf dieser Webseite finden sie Anregungen zur Veränderung ihres eigenen Ichs und Veränderung der Einstellung. Denn nicht andere müssen sich ändern, damit es ihnen besser geht, sondern nur sie!
http://www.sinnvolles.de

***Letsgoshop**
Ein Shopsystem, mit geringen Kosten, auch als kostenlose Version mit gewissen Einschränkungen erhältlich. Hier benötigen sie keine Programmierkenntnisse
http://www.letsgoshop.de

***miga-mails**
Mein eigener Paidmailer, bei dem Sie sich kostenlos anmelden und mit dem Erhalt von Emails Geld bekommen. Dabei dreht sich Alles um Sponsoren, die diesen Dienst nutzen können. Je mehr Mitglieder bei miga-mails mitmachen, desto attraktiver wird es für Sponsoren und desto mehr verdienen die Mitglieder.
http://www.miga-mails.de

***misstixx**
Der Webkatalog für Deutschland, Schweiz und Österreich – Internet von A-Z.
Hier finden Sie unter den jeweiligen Kategorien Webseiten mit passenden Inhalten. Außerdem können sie ihre eigene Seite für 12 Monate gegen 6,-Euro eintragen lassen.
http://www.misstixx.com

***migasearch**
Ihre Suchmaschine mit Kataloganbindung. Hier können Sie gratis Ihre Webseiten eintragen. Sie haben auch die Möglichkeit, Ihre eigenen Anzeigen kostenpflichtig farblich hervorzuheben oder auf den Hauptseiten platzieren zu lassen.
http://www.migasearch.de

***Zur Entspannung, ein wenig Urlaub ;-)** *(Danach fühlen Sie sich fit für den Internet-Alltag)*
Auf dieser Seite finden Sie zahlreiche Angebote für Hotels, Urlaub, Lastminute. Das Gute: Es liegen diesen tollen Angeboten über 400.000 Bewertungen für Hotels und Urlaub von Besuchern für Besucher. Also, wenn Sie mal eine Reise vergleichen wollen, freue ich mich auf Ihren Besuch bei HotelVisier.de (wir nehmen Hotels ins Visier)
http://www.hotelvisier.de

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

DANKSAGUNG

Zu guter Letzt möchte ich noch denen danken, die direkt oder indirekt an diesem Buch mit gewirkt haben. Auf der einen Seite habe ich es meiner Schwester Melanie G. zu verdanken, die sich ab und an gegen verschiedene Geldquellen gewährt hat. Ich kenne den Grund zwar nicht, jedoch habe ich ihr versprochen eine kleine Anleitung zu schreiben, um in einer Internetwelt Geld zu verdienen.
Ich wollte einfach nur dafür sorgen, dass mein Schwesterherz keine finanziellen Nöte bekommt und lernt besser mit Geld umzugehen.
Nun ist sogar ein Buch entstanden.
Mehr als ich anfangs gedacht habe.

Außerdem danke ich meiner Lebensgefährtin Nicole L.
weil ohne die entgegen gebrachte Ruhe, Geduld und Begutachtung meiner Arbeit, das Alles nicht möglich gewesen wäre.
Sie hat mich nicht nur an meiner Arbeit „nicht“ gehindert,
sie hat mich sogar aufgebaut, mein Vorhaben konsequent durch zu ziehen.
Danke!

Zum anderen möchte ich allen Lesern aus Nachbarschaft, Freundeskreis und Familie danken. Danke, dass ihr mir mit Rat und Tat zur Seite gestanden und mir auch in mancher Hinsicht einen Einblick von einer anderen Seite auf gezeigt habt. Danke für die teilweise indirekt Unterstützung.

Um nun auch wirklich zum Ende zu gelangen, möchte ich mich bei Ihnen, liebe Leserin, lieber Leser bedanken und hoffe, dass sie in ihrem Leben alles tun, um nicht in eine schlechte Situation zu kommen. Sie wissen ja nun, dass es nur in ihrer Hand liegt und kein anderer für ihre bevorstehende Zukunft verantwortlich gemacht werden kann. Ich glaube diese Erkenntnis wird ihr Leben erfüllen. (Auch wenn es Zeit kostet)
Ich wünsche Ihnen alles erdenklich Gute und maximale Erfolge, Glück, Spass, Gesundheit und ein wunderschönes Leben.

Ihr Mirko Gasch

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten

+ + + E N D E +
+ +

© 2006 Copyright by Mirko Gasch * Alle Rechte vorbehalten